

**Universidade Nova de Lisboa
Faculdade de Ciências Sociais e Humanas**

***Jovens Advogados de Lisboa: Uma Inserção Profissional
Díspar***

Tese de Doutoramento em Sociologia

**Apresentada por
Miguel Chaves**

Lisboa, 2007

**Universidade Nova de Lisboa
Faculdade de Ciências Sociais e Humanas**

***Jovens Advogados de Lisboa: Uma Inserção Profissional
Díspar***

**Tese de Doutoramento em Sociologia
orientada por João de Pina Cabral
com a co-orientação de Luís V. Baptista.**

Miguel Chaves

Lisboa, 2007

A António Almeida Chaves, meu pai.

ÍNDICE

| | |
|---|-----|
| PREFÁCIO | 1 |
| CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO: TEMÁTICA, PROBLEMÁTICA E ENQUADRAMENTO TEÓRICO | 9 |
| Inserção profissional: Um património fragmentado e em constituição..... | 9 |
| Em busca de um percurso conceptual alternativo no interior do património teórico pré-existente | 25 |
| Uma proposta singular no estudo da inserção profissional: posições sociais, valores do trabalho e avaliações do trabalho e de si mesmo | 28 |
| CAPÍTULO II – POPULAÇÃO E METODOLOGIA | 53 |
| Delimitação e critérios de definição da população em estudo | 53 |
| Caracterização prévia do universo de análise no quadro global da advocacia portuguesa | 60 |
| Metodologia..... | 69 |
| CAPÍTULO III – OS JOVENS ADVOGADOS A MONTANTE DA SUA INSERÇÃO NO CAMPO PROFISSIONAL | 81 |
| Para a advocacia não vem qualquer um: alargamento do acesso e selectividade social..... | 85 |
| Analisando a composição dos estudantes de Direito a nível nacional..... | 88 |
| Jovens advogados de Lisboa: o reforço das tendências registadas junto dos licenciados em Direito..... | 96 |
| A diversidade da população de “jovens advogados” no contexto universitário português..... | 103 |
| Conclusão..... | 116 |
| CAPÍTULO IV – O UNIVERSO ESTRUTURADO DA ADVOCACIA CONTEMPORÂNEA COMO PLATAFORMA DE INSERÇÃO | 123 |
| Estruturação interna da advocacia portuguesa contemporânea: organização do trabalho, clientes e padrões de carreira – o final da década de 1980 e as transformações recentes..... | 126 |
| O “quadro intelectual” da advocacia portuguesa contemporânea | 139 |
| Conhecimentos e competências..... | 142 |
| Aspectos ético-deontológicos..... | 145 |
| Conclusão | 159 |

| | |
|--|----------------|
| CAPÍTULO V – A SEGMENTAÇÃO DO UNIVERSO PROFISSIONAL JUVENIL | 163 |
| Breve excuroso pelo cenário de inserção profissional dos jovens advogados com a matrícula suspensa | 164 |
| Jovens advogados activos: modalidades de exercício da advocacia | 170 |
| Recortando e caracterizando as Classes de Situação Profissional | 177 |
| Diversidade, hierarquia e dificuldade de acesso às diversas Classes | 185 |
| Conclusão | 188 |
| CAPÍTULO VI – AS DESIGUALDADES DE INSERÇÃO NO CAMPO PROFISSIONAL | 191 |
| Inscrições desiguais na profissão: os critérios da desigualdade | 192 |
| Do que se oculta sob uma perspectiva individualista meritocrática | 202 |
| Género e desigualdade na profissão | 209 |
| Conclusão | 220 |
| CAPÍTULO VIII – CLASSES DE SITUAÇÃO PROFISSIONAL E HIERARQUIA SIMBÓLICA | 223 |
| Eixo dos critérios de capitalização gerais | 224 |
| Eixo das virtudes internas ao campo | 234 |
| O modelo societário-especializado | 235 |
| O modelo independente-generalista | 240 |
| Convergências e autonomia dos modelos representacionais relativamente às situações concretas de exercício..... | 247 |
| Conclusão | 251 |
| CAPÍTULO VIII – POSIÇÕES PROFISSIONAIS E VALORES DO TRABALHO | 253 |
| Os jovens advogados face às posições do campo profissional | 256 |
| Os Jovens advogados face aos valores do trabalho | 266 |
| Valores extrínsecos | 270 |
| Valores intrínsecos | 285 |
| Valor da conciliação do trabalho com outras esferas de actividade social | 291 |
| Classes de Situação Profissional e valores do trabalho | 297 |
| Conclusão | 312 |
| CAPÍTULO IX – VALORES DO TRABALHO E AVALIAÇÃO DA SITUAÇÃO PROFISSIONAL | 315 |
| A avaliação de síntese da situação profissional | 317 |
| O conteúdo de avaliação das situações profissionais | 319 |
| O caso atípico do valor do “trabalho interessante” | 323 |
| O conteúdo tipo de avaliação da situação profissional nas diversas Classes de Situação Profissional | 331 |
| A construção de uma auto-imagem positiva através do trabalho | 347 |
| Conclusão | 352 |

| | |
|-------------------------------------|------------|
| CAPÍTULO X – CONCLUSÃO | 355 |
| Anexos dos capítulos | 371 |
| Anexo do capítulo V | 373 |
| Anexo do capítulo VIII | 395 |
| Anexo do capítulo IX | 394 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 403 |

Prefácio

Há alguns anos atrás desenvolvi um estudo num bairro de Lisboa, na altura comumente conhecido como o “maior hipermercado de drogas” a nível nacional, e que veio a ser editado sob o título *Da Gandaia ao Narcotráfico. Marginalidade Económica e Dominação Simbólica num Bairro de Lisboa*. Desde o momento da sua publicação, apercebi-me que as pessoas que o haviam lido e com as quais dialoguei destacavam como tema central do trabalho aspectos dissemelhantes. Alguns referiram-se a ele como tratando-se de um texto sobre narcotráfico, actividades ilegais ou jovens num contexto de exclusão. Outros, pura e simplesmente, entenderam que o trabalho se centrava na problemática das “drogas”, razão que esteve na base de algumas sugestões de participação em eventos e projectos centrados na problemática do consumo de substâncias psicoactivas e do meu posterior interesse por essas matérias. Também me foi dito que a coisa mais útil que aí se encontrava dizia respeito ao estado do crescimento de Lisboa nos últimos decénios do século XIX e na primeira metade do século XX.

Confesso nunca me ter sentido minimamente constrangido com a falta de acordo temático patente nestes exercícios de classificação. É um dado, dito e redito, que a partir do momento da publicação, os textos passam a pertencer em parte aos leitores; condição que, porventura, se agudiza com os textos científicos que são, a mais das vezes, utilizados por aqueles em função das questões que “têm em mãos”. Além disso, nenhuma das temáticas em que este foi inscrito, me desinteressava e uma ou outra acabaram, inclusive, por prender a minha atenção.

Todavia, a questão que se afigurou, gradualmente, como nuclear dessa investigação nunca me deixou dúvidas: este era, essencialmente, um texto sobre o modo como as pessoas, (naquele caso uma comunidade inteira) se confrontaram ao longo de décadas com o sistema económico, e mais especificamente com o universo do trabalho remunerado. Para ser mais rigoroso, este confronto tornava-se o elemento central, ou ainda, se se preferir, uma espécie de centro de gravitação para a análise e compreensão dos diversos aspectos aí aprofundados: a tendencial manutenção dos habitantes e dos seus descendentes na mesma zona do espaço urbano e na mesma posição na estrutura social ao longo de décadas; o funcionamento das unidades domésticas; os estilos de vida

internos ao bairro e, finalmente, o advento e a adesão massiva ao narcotráfico que aí tiveram lugar a partir da década de 90.

Foi desde esse momento que uma problemática de eleição adquiriu forma no meu espírito: tratava-se, nada mais nada menos, que a de procurar analisar *a relação que as pessoas estabeleciam com o universo do trabalho remunerado*, temática pela qual o meu interesse se foi, pouco a pouco, fortalecendo, graças ao conteúdo de disciplinas que leccionei na Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, centradas no estudo dos estilos de vida, nas quais, a relação com o trabalho adquiriu sempre um lugar de destaque. Por sua vez, a preferência que sempre me acompanhou pelo estudo da juventude, que constituiu quer o ponto de partida para o estudo anteriormente mencionado, quer para trabalhos que posteriormente realizei, fizeram com que, desta temática genérica, tivesse seleccionado como enfoque prioritário a inserção profissional dos jovens, ou, se se preferir, a incorporação dos jovens na esfera do trabalho remunerado.

No entanto, se o centramento na problemática da inserção havia sido o resultado de um processo de amadurecimento de ideias e de perplexidades que me levaram a reservar a presente tese de doutoramento para o seu aprofundamento, o meu percurso posterior levou a que, progressivamente, me fosse afastando das populações sobre as quais havia trabalhado no estudo mencionado de início, passando antes a ser atraído pela análise de outros segmentos sociais, muito particularmente das *novas classes médias*. A força de atracção que sobre mim gerara este segmento prendera-se, sem dúvida, com a constatação de que o crescimento acentuado que ele tem vindo a sofrer na sociedade portuguesa contemporânea não tem sido acompanhado, até ao momento, de suficiente atenção analítica. Muito em especial por relação às questões da sua inserção profissional.

Entendi, portanto, que, *ipso facto*, realizar um estudo sobre inserção profissional instalado num universo, cujo crescimento constitui uma das consequências das transformações registadas na sociedade portuguesa das últimas três décadas (e, simultaneamente, uma das suas principais fontes de protagonismo), seria uma opção válida, permitindo-nos compreender melhor os seus processos de constituição bem como a sua enorme diversidade interna.

Uma vez definidos, o tema e o universo geral, urgia agora identificar um contexto empírico que parecesse particularmente frutuoso para a abordagem destas questões. Desde logo, o propósito de situar o estudo dos processos de inserção

profissional no quadro das *novas classes médias*, não deixava dúvidas: o universo de análise deveria, pois, ser constituído por diplomados do ensino superior.

Um segundo passo foi mais difícil: tratava-se de circunscrever mais detalhadamente esse vasto conjunto. Duas hipóteses surgiam: seria mais conveniente a) descentrar a análise, seleccionando e confrontando vários segmentos altamente diferenciados do ponto de vista das categorias profissionais ou b) centrarmo-nos, antes, mais aprofundadamente no estudo de uma população particular, designadamente de um grupo profissional específico?

A escolha recaiu na segunda, em virtude de ser aquela que nos permitia, compatibilizar o grau de profundidade e rigor com que pretendíamos abordar determinadas questões relativas à inserção, utilizando o cruzamento de metodologias quantitativas e qualitativas, com os poucos meios logísticos de que dispúnhamos no início da sua feitura.

Após este passo, a etapa seguinte de delimitação do terreno empírico foi mais célere. Com efeito, depois de uma preciosa suscitação que acolhi de alguém conhecedor dos meus propósitos, e que acabou por ser reforçada por um levantamento exploratório, no qual obtive informações entusiasmantes, a escolha recaiu sobre o campo profissional da advocacia, mais concretamente, nos indivíduos que se encontram em inserção nesse grupo profissional. De tal forma que, mesmo a presença de um número acentuado de “profissionais liberais” que tornavam mais delicada a sua inscrição global no interior das novas classes médias não constituía motivo suficiente para o preterir face a outros. Em certa medida, ele serviu-nos aliás de incentivo, pois tudo indiciava assistir-se no presente momento a um gradual processo de assalariamento dos jovens advogados, um pouco à semelhança do que aconteceu, numa outra escala, nos EUA ao longo do sec. XX e com particular ênfase no pós-guerra, como de resto se veio a confirmar. Este processo foi, aliás, descrito e analisado por Wright Mills (1951) em *White Collar*, ensaio notável sobre a expansão do assalariamento e desenvolvimento das novas classes médias na sociedade americana, que temos a sensação de se encontrar injustamente, não obstante as críticas que lhe possam ser dirigidas, relegado para a prateleira dos clássicos inutilizados.

Seja como for, a razão da escolha deste grupo profissional residuiu, sobretudo, em quatro motivos, qualquer um deles suficientemente persuasivo. Em primeiro lugar, trata-se de uma profissão com uma expressão quantitativa muito relevante na sociedade portuguesa, e cujo número de membros não tem cessado de aumentar ao longo das

últimas duas décadas; alargando-se, ainda mais este crescimento, se tivéssemos como ponto de referência a totalidade dos indivíduos que obtiveram uma licenciatura em Direito. Em segundo lugar, este crescimento numérico parecia ter uma correspondência na sua diversidade interna. Com efeito, a advocacia parecia concatenar em si sujeitos que não só possuíam características muito diversas como haviam sido alvo de processos de inserção também eles muitos distintos, de tal forma que a escolha desta profissão permitia-nos, com base num ponto de ancoragem relativamente estável, “capturar” um leque bastante diverso de situações de inserção.

As duas razões finais que nos conduziram à eleição deste grupo prenderam-se com as próprias especificidades da profissão em si: por um lado, trata-se de um grupo profissional que constituiu, ao longo do sec. XX, uma importante base de recrutamento e reprodução das elites portuguesas, com particular destaque para o campo político administrativo, mas também em múltiplas outras esferas sociais; por outro lado, pelo facto de permanecer, de certa forma, opaco à investigação sociológica, na medida em que creio que nenhum trabalho anterior procurou sujeitá-lo a um estudo sistemático em Portugal. Situação que, à semelhança com a escassez de análises centradas na inserção profissional dos licenciados do ensino superior, é, a nosso ver, absolutamente surpreendente.

Antes de descrever sinteticamente o conteúdo dos capítulos deste estudo, gostaria de deixar aqui expressos alguns agradecimentos. Relevo, por um lado, o papel da instituição que acolheu o meu doutoramento e que desempenhou um papel central na minha formação sociológica – a Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa. Devo também muito ao Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa que co-financiou esta tese, inscrevendo-a num projecto coordenado por João de Pina Cabral. Esse co-financiamento revelou-se de grande importância na concretização do trabalho de campo. Gostaria de acreditar que o resultado final justificou, pelo menos em parte, o investimento.

Como facilmente se imaginará a presente investigação só foi possível graças a um conjunto de pessoas que com ela aceitaram colaborar. De entre todas destaco os muitos jovens profissionais que me concederam entrevistas, que acederam responder ao inquérito, ou que, simplesmente, comigo dialogaram. Só a amabilidade por cada um deles revelada, aliada à capacidade de persuasão da Dra. Cristina Chee, permitiu conduzir a fase de recolha empírica a bom porto.

Alguns advogados seniores revelaram também disponibilidade em contactar comigo e até, devo referi-lo, uma certa sensibilidade para a importância que as ciências sociais poderiam acrescentar ao conhecimento da profissão. Destaco neste caso o Dr. José Miguel Júdice, à época Bastonário da Ordem dos Advogados, bem como a Dra. Cristina Salgado, então Directora da mesma Ordem, que me franquearam as portas e que, nessa medida, foram responsáveis pela própria possibilidade de aplicação do inquérito. O papel da Dr.^a Fátima Nunes foi também ele determinante na aceleração do projecto ainda na sua fase de gestação. Agradeço igualmente à Dr.^a Rita Cunha Leal que se apressou a responder a questões que lhe fui colocando e que careciam de um rápido esclarecimento.

À Dr.^a Leonor Nicolau agradeço o apoio prestado, através da *Data Science*, na construção da base de dados e no desenvolvimento, em articulação comigo, de algumas das operações técnicas subsequentes.

Devo também uma palavra de agradecimento aos meus colegas e amigos. Primeiro àquele com quem desde sempre partilho angústias e risos confidenciais: João Sedas Nunes. Ao Rui Santos que alguns anos depois de me ter tão bem iniciado nos meandros da investigação sociológica me apoiou de forma diligente quando dele precisei, na qualidade de coordenador do Departamento de Sociologia. Ao José Resende que na sua procura de novas fontes de inspiração teórica, me tem fortalecido com a suas descobertas. À Ana Fernandes por me ter ajudado a reiniciar um percurso científico.

Ao meu orientador e amigo Luís Baptista que anos depois de me ter ensinado a interrogar sociologicamente a cidade, de uma forma que foi decisiva nos estudos que antes produzi, procedeu agora a uma leitura atenta deste texto, fornecendo-me importantes sugestões de revisão. Representou, além disso, o esteio inquebrável de que necessitei num período difícil.

Finalmente, ao meu orientador João de Pina Cabral. Têm sido anos de um percurso conjunto. Mais do que uma leitura sempre preciosa e generosa daquilo que escrevo, dele herdo grande parte da minha concepção de trabalho científico. Há, de facto, algo que não temos outra palavra para nomear que não seja através do termo “sorte”.

Ao meu filho Vicente a quem retirei parte do tempo que investi nestas páginas e que me impediu de lá estar no momento em que defendeu o tal penalti decisivo. Ao meu

filho João Maria por me ter repetido várias vezes a primeira frase que aprendeu a dizer do início ao fim, enquanto me fechava a porta do escritório: “Vai trabalhar.”

À Joana que acompanhou a redacção deste doutoramento a par e passo com a escrita do seu. No meio de um tempo pejado de acontecimentos que a afrontaram – magia e perda – estive comigo além do que as suas forças o permitiam.

Aos meus pais, porque mais uma vez me concederam um auxílio indispensável, num momento de sofrimento intraduzível. Aos dois dedico integralmente este texto.

Este estudo é composto por dez capítulos. No primeiro procurar-se-á situar o enquadramento teórico geral que sustentará a análise, esclarecendo os objectivos centrais e o modo como serão abordadas as problemáticas da inserção profissional. De seguida, no segundo capítulo, debruçar-nos-emos, pela primeira vez, sobre a população em estudo, delimitando-a e procurando tornar claros os processos, os critérios e as opções que estiveram na base dessa circunscrição. Este capítulo finalizará com a apresentação da metodologia utilizada na recolha dos dados.

Do ponto de vista do percurso ensaiado pelos jovens profissionais, os três capítulos que se seguem (III, IV e V), deverão ser entendidos num quadro cronológico. O terceiro capítulo, realizará uma análise retrospectiva dos recursos desiguais de que os jovens dispunham no momento anterior ao seu ingresso na profissão, quer a montante da sua inserção no campo universitário, quer dos que foram acumulados na sequência desta inscrição. No quarto capítulo, todas as atenções serão, por sua vez, orientadas para o próprio interior do universo profissional, procurando analisar o modo como este se apresenta estruturado no momento presente, (leia-se pré-estruturado, face aos jovens advogados que nele se irão incorporar). No quinto capítulo, o último desta série cronológica, procuraremos esboçar um mapa detalhado da forma desigual como esses jovens se posicionam no universo profissional, perscrutando de que modo, e até que ponto, as posições que nele ocupam se encontram hierarquizadas.

No capítulo VI, após termos empiricamente confirmado a pertinência da utilização do conceito de *campo* na abordagem do contexto profissional, procuraremos observar de que modo é que as desigualdades a montante da inserção no campo se encontram associadas às desigualdades de posições que os jovens advogados alcançam no seu interior, nomeadamente no que se refere à apropriação dos capitais sociais e económicos que aí se encontram em circulação. O capítulo seguinte continuará a explorar as potencialidades do conceito de campo, procurando avaliar se o capital

simbólico que circula no seu interior se encontra associado aos capitais económicos e sociais. Ou seja, se os jovens advogados que se apropriam de um maior volume de capital económico são também aqueles que se apoderam do capital simbólico que circula no seu interior, na medida em que cada campo possui valores e princípios de articulação de capital simbólico que, em certa medida, lhe são específicos.

Nos dois últimos capítulos, o ângulo de análise sofrerá uma alteração. Mais concretamente, procuraremos adoptar uma perspectiva mais próxima do modo como os agentes sociais estudados perspectivam a sua própria inserção. Com tal propósito em mente, analisaremos, no oitavo capítulo, o modo como os jovens se confrontam e seleccionam as posições que pretendem ocupar no interior do campo profissional e, simultaneamente, os valores do trabalho mais prementes que procuram alcançar. Dimensões que, como teremos oportunidade de demonstrar, se encontram estreitamente relacionadas. No capítulo seguinte, procurar-se-á concluir a análise promovendo uma perspectiva sociológica acerca da forma como estes jovens profissionais avaliam a sua situação profissional em função das posições que atingiram no campo profissional e da concretização (ou não) de determinados aspectos do trabalho que valorizam.

Finalmente, num derradeiro momento, esboçar-se-ão algumas das conclusões mais pertinentes do percurso de investigação realizado, explicitando também, algumas linhas de continuidade que irão permitir não só aprofundá-lo como cobrir espaços que a análise deixou em aberto.

Capítulo I

Introdução: temática, problemática e enquadramento teórico

Inserção profissional: Um património fragmentado e em constituição

Um dos aspectos centrais a ressaltar nas dinâmicas actuais de inserção dos jovens no *mercado de trabalho* – componente central dos processos de reprodução das sociedades produtivistas contemporâneas –, prende-se, sem dúvida, com o aumento acentuado do número de indivíduos que nele ingressam, dispondo de formações superiores.

Como é sabido, este fenómeno encontra-se fortemente associado a um outro, de carácter mais abrangente, que suscita actualmente mudanças profundas na estrutura social da generalidade dos países da Europa, de entre os quais Portugal não é excepção. Trata-se do progressivo crescimento das *novas classes médias* e da crescente difusão de um conjunto de valores, estilos de vida e representações que as caracterizam e que se manifestam num amplo conjunto de actividades e tempos sociais, designadamente na esfera do trabalho remunerado. Isto, embora devamos sempre sublinhar que esta categoria comporta profundas diferenciações internas, cujo conhecimento ainda não foi suficientemente aprofundado nas ciências sociais¹.

Não obstante a sua relevância analítica, também os estudos especificamente orientados para a análise dos processos de inserção profissional dos jovens que concluíram níveis de escolarização superior não se têm traduzido numa longa história ou merecido um tratamento abundante na análise sociológica. Com efeito, as análises orientadas para a chamada “problemática da inserção profissional dos diplomados” são,

¹De um modo geral a expansão das *novas classes médias* encontra-se associada a dois factores interligados. Por um lado, à progressiva incorporação do factor “conhecimento” no sistema capitalista que se traduz na procura por parte dos sectores público e privado da economia de trabalhadores que tenham qualificações elevadas, na grande maioria dos casos ligados às actividades terciárias. Por outro lado, a uma pressão gerada pelos contingentes cada vez maiores de trabalhadores que detêm este género de qualificações para que sejam criados empregos compatíveis. Estas dinâmicas como bem refere Grácio (1997:136-37) evocando a obra de Lipset e Zeitberg, têm um impacto na mobilidade social que decorre, precisamente, “de um aumento da proporção das posições de quadros e profissões técnicas e liberais”. Trata-se de uma mobilidade “induzida pela deformação da estrutura de classes” e que importa distinguir da “mobilidade de troca, de permuta entre categorias”.

relativamente recentes, tendo-se desenvolvido só a partir da década de 70 em França, com base na realização de inquéritos extensivos, aplicados a vastas populações de licenciados.

Nesse mesmo país, uma forte implicação política, bem como uma sólida base de apoio financeiro, proporcionaram a formação de observatórios e a aplicação de programas de estudo prolongados e cimentados no tempo. De entre eles, há que destacar os estudos protagonizados pelo *Observatoire national des entrées dans la vie active* (ONEVA) inserido no CEREQ (*Centre d'Etudes et de Recherches sur les Qualifications*), onde se desenvolve um programa de auscultação da inserção profissional dos jovens diplomados (integrado no quadro mais vasto de observação do processo de inserção profissional de diversas populações juvenis). Este facto permitiu que, no contexto francês, se tivessem produzido informações estatísticas exaustivas acerca desta matéria, cuja dimensão não tem paralelo em qualquer outro dos países europeus (Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger, 1995:22).

Daí em diante, esta prática de inquirição que reúne contornos particularmente complexos, tem vindo a sofrer aprofundamentos, quer ao nível dos utensílios e procedimentos metodológicos adoptados, quer no sentido da produção de instrumentos de inquirição padronizados, susceptíveis de facultar comparações internacionais. Esse exercício de standardização torna-se tanto mais relevante quanto se verifica que se desenvolvem estudos sobre o tema num número crescente de países, nomeadamente no espaço da União Europeia, EUA e Canadá².

² No entender de Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger (1995), os países anglo-saxónicos teriam sido responsáveis pela introdução de uma nova vaga de estudos realizados em torno da inserção e das “mobilidades”, onde se desenvolvem *abordagens de tipo longitudinal* com um carácter dinâmico, que implicam tratamentos de dados extremamente morosos e complexos. Desde a década de 80 que a análise de tipo longitudinal, tem vindo a adquirir um claro ascendente na análise da inserção profissional, nomeadamente nos próprios trabalhos empreendidos pelo CEREQ. No que se refere à comparação de dados internacionais, mesmo considerando apenas o contexto europeu, importa salientar a dificuldade da sua concretização, quer ao nível das questões colocadas, quer das metodologias e instrumentos utilizados – considere-se a este propósito a revisão comparada de diversas literaturas nacionais empreendidas por Jobert, Marry e Tanguy (dir.) (1995) ou Hannan et al. (1999). Por sua vez, mais recentemente, autores como Couppié e Mansuy (2001), analisando fundamentalmente os casos de França, Alemanha e Reino Unido, identificam as diferenças decorrentes dos distintos quadros institucionais de cada um dos países. Esta manifesta-se, desde logo, na dificuldade de construir uma noção europeia comum de “inserção profissional” (Rose, 1998; Vincens, 1997, 1998; Vernières, 1997). De entre estas diferenças, são de destacar: a) as múltiplas modalidades de organização do sistema educativo; b) as modalidades de organização do mercado de trabalho e, finalmente, c) o tipo de lógicas de articulação específicas entre o sistema educativo e o mercado de trabalho que se registam em cada um dos casos (Couppié e Mansuy, 2001:3). No entanto, no quadro do projecto *CATEW* (Comparative Analysis of the Transitions from Education to Work in Europe), os autores acabam por propor uma nova forma de análise comparada da inserção profissional dos jovens. Veja-se a este propósito, Hannan et al. (1999).

Em Portugal deverá salientar-se apenas um esforço de inquirição aplicado ao universo global dos diplomados do ensino superior, realizado no âmbito do ODES (2000; 2002) que não conheceu qualquer continuidade³. O grosso do esforço de inquirição e caracterização dos processos de inserção profissional desta população tem sido desenvolvido, essencialmente, por algumas escolas do ensino superior, no sentido de recolherem informações sobre os percursos dos “seus licenciados”, bem como acerca das relações entre a formação recebida nesses estabelecimentos e as funções e tarefas que os diplomados desempenham na esfera profissional⁴.

Embora a realização deste tipo de levantamentos tenha obedecido a motivações e justificações variadas – nomeadamente à tentativa de aferir a adequação ou desajustamento das formações superiores à concretização do desígnio de desenvolvimento económico⁵ –, a abordagem científica destas matérias é realizada tendo como pano de fundo central a “inquietação” com a problemática das putativas crescentes dificuldades de inserção no mercado de trabalho experienciadas pelos jovens graduados e, muito fundamentalmente, com o “síndrome do desemprego”. No mesmo sentido, estes meios de levantamento de informação são também mobilizados, com o propósito explícito de analisar e monitorizar as políticas públicas de emprego, observando e mensurando as suas consequências⁶.

Tais abordagens reflectiriam pois, em primeiro lugar, a preocupação com a progressiva perda do valor relativo do diploma de ensino superior, que ameaçaria a situação de rápida inserção e absorção dos diplomados no “mercado de trabalho” (que se teria registado até aos finais da década de 60). Perda de valor que seria consequência, simultaneamente de um inflacionamento dos títulos escolares e de uma desadequação entre as formações e as “necessidades do mercado” e que se traduziria, sumariamente, em: 1) desemprego; 2) desajustamento entre as formações superiores e as tarefas

³O ODES, entretanto extinto, consistia no *Sistema de Observação de Percursos de Inserção dos Diplomados de Ensino Superior*, tendo chegado a publicar os resultados de um inquérito aplicado aos diplomados de todas as áreas de formação (ODES, 2002).

⁴Veja-se, a título de exemplo, as Universidades de Lisboa, Nova de Lisboa, Aveiro ou Minho.

⁵A preocupação com esta adequação e, deste modo, com a própria qualidade das formações, encontra-se bem patente numa série de perspectivas que acentuam o papel crucial que o investimento em educação e em *capital humano* adquirem na promoção do crescimento económico.

⁶Cf. Reynaud (1993) e Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger, 1995:21. A propósito da criação em 1970, do CEREQ, Vernières refere que o objectivo desta instituição pública francesa consistia, precisamente, em “aider au choix des sections spécialisées à créer dans les diverses régions de manière à ne pas établir à l’aveugle la carte scolaire et à choisir les spécialités les plus adaptées à la demande du système productif et donc les plus recherchées” (Vernières (coord.), 1997:9).

executadas, designadamente do ponto de vista do seu menor valor, já que estas poderiam ser asseguradas por alguém que não dispusesse desse nível de escolaridade e, finalmente, por 3) formas de precarização (salarial e contratual).

A referência à questão da desvalorização relativa das licenciaturas não é recente. Ela já vinha há algumas décadas, a ser realçada no âmbito da análise sociológica. Bourdieu, por exemplo, comenta que “la comparaison des postes que détiennent à deux époques différentes les titulaires d’un même diplôme donne une idée approchée des variations de la valeur des diplômes sur le marché du travail” (1979:148). Progressivamente, tal constatação acabaria por converter-se, por assim dizer, num “lugar comum” sociológico, sendo sublinhada por múltiplos autores, como é o caso de Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger (2001) que recorreram, uma vez mais, ao termo “inflação escolar” para caracterizar a actual relação entre o sistema de ensino e o mercado de trabalho); ou de Olivier Galland (1991), ao acentuar que a posse de um diploma já não representa, actualmente, uma garantia de acesso a posições sociais e profissionais coerentes com o tipo de formação recebida. Escolhemos estes exemplos, no primeiro caso, pelo facto de os autores terem concentrado grande parte dos seus esforços directamente na análise da inserção profissional; e, no segundo, por se tratar de um sociólogo que se tem vindo a afirmar como uma referência nos estudos sobre juventude, e em particular na análise dos processos de transição para a vida adulta.

Como seria de esperar, a propalada tese da desvalorização dos diplomas está também há largos anos presente na própria sociologia portuguesa. A título de exemplo, pode destacar-se a observação produzida por M. M. Vieira, em meados dos anos 90: “Quando há acesso mais generalizado aos diplomas escolares a qualidade dos mesmos altera-se, porquanto a sua difusão alargada a categorias sociais até então excluídas faz com que os títulos só formalmente mantenham as mesmas propriedades que tinham antes de serem por elas apropriados.” (Vieira, 1995:349)

Ao nível das representações largamente difundidas, assim como, no quadro das instituições políticas, esta situação deu origem ao surgimento de posições que sublinham a ideia de que as competências dos diplomados não se encontrariam ajustadas às necessidades a às solicitações do sistema de emprego, ou mesmo que a expansão do ensino superior teria sido excessiva (Teichler, 1988). Teses que, embora muito frequentes não são, porém, consensuais. Várias vezes se defende, por exemplo, que as vantagens concorrenciais no mercado de trabalho continuam a ser efectivas ou que a obtenção de qualificações superiores pode não ser encarada, necessariamente, de

um modo pragmático, perspectivado sobretudo ou exclusivamente na óptica de uma adequação às putativas “necessidades do mercado”.

Seja como for, a partir da década de 90, a questão do emprego dos diplomados do ensino superior encontra-se já convertida num “novo problema social”, tornando-se “uma preocupação central dos governos e das sociedades, passando (...) a ser um critério utilizado correntemente para avaliar a própria qualidade deste tipo de ensino. É neste quadro que Trottier, Perron e Diambomba (1995) consideram que se assiste a uma passagem do valor intrínseco do diploma para o seu valor de utilização na vida activa, na medida em que a atenção pública (e governamental) se centra na pertinência da formação no ensino superior para a inserção profissional dos diplomados, tendo em conta as qualificações exigidas pelo contexto de mudança profissional e organizacional” que ocorre no momento presente.” (Alves, 2003:107)

Não obstante as suas especificidades, a “questão dos diplomados” partilha elementos em comum com a problemática da inserção profissional dos jovens. Na verdade, se se adoptar um enfoque bastante geral, ela tende, inclusive, a diluir-se no pano de fundo geral das dificuldades de inserção que, segundo múltiplos autores, se teria alastrado à globalidade da população juvenil a partir do final da década de 1970, início da década de 1980 do sec. XX.

A tese mais difundida sustenta que estas dificuldades constituiriam um dos efeitos visíveis da interrupção de um período de expansão e de pleno emprego que se registara a partir do pós-guerra, sendo provocadas, essencialmente, pela automatização da produção industrial e pelo reforço da concorrência internacional. Elas traduziriam também, já não simplesmente uma crise do emprego mas de todo o sistema de regulação económica: “Ce n’est plus l’emploi qui est en crise mais l’ensemble du système de régulation. En effet, dans un premier temps, la période des « Trente Glorieuses » cumule expansion et plein-emploi grâce à des mécanismes de régulation socio-économiques qui, dans un cercle vertueux, associent croissance, création d’emploi et stagnation du chômage (...) C’est donc le brouillage du cercle vertueux (...) qui menace et pose question. Dès lors, les carences du système de production renvoient moins à de simples dysfonctionnements qu’à une crise globale de la régulation économique (...) ».

(Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger, 1995:9)⁷.

⁷ Estas transformações do emprego e do próprio trabalho são, por exemplo, sintetizadas por Dubar (2000:103), ao afirmar que “l’ancienne société salariale, industrielle, manuelle, conflictuelle et

Ter-se-ia assim, em suma, entrado numa “fase negativa” da inserção profissional da globalidade dos jovens, resultante da interrupção do período de crescimento económico registado nas três décadas do pós-guerra⁸, a que se viriam adicionar um conjunto de transformações mais recentes associadas à emergência do “novo capitalismo”, caracterizado sinteticamente, e em termos que nos parecem muito apropriados, por R. Sennett (2001[1998]) como o capitalismo da “reinvenção descontínua”, da “deslocalização flexível da produção” e da “concentração de poder sem centralização”⁹.

Embora atingindo a generalidade da população activa, estas dinâmicas afectariam os jovens em maior escala dada a sua tendencial maior vulnerabilidade no quadro global da população activa. Esta é pelo menos a constatação imediata que transparece ao analisarem-se as taxas de desemprego juvenil registadas em diversos países; constatação que é, de resto, reforçada quando se observa que, derivando esta taxa da relação entre o número de jovens desempregados e o número de jovens activos, ela tende a descurar a importância do aumento da duração média da escolaridade, “excluindo” deste modo, da equação, um número muito considerável de jovens que, de outro modo, seriam contabilizados como “activos”.

Ora, se de um modo geral, não temos dificuldade em subscrever a tese que pressupõe o agravamento da precariedade e do desemprego juvenil ao longo das últimas décadas, cremos que ela comporta dois riscos analíticos que resultam, precisamente, desse generalismo.

Um primeiro prende-se com o facto de este argumento poder obscurecer profundas diferenças e desigualdades que se estabelecem entre os jovens em qualquer dos períodos mencionados – antes, durante e depois do período do pós-guerra.

négociatrice a fait place à une nouvelle, tertiariée, informatisée, moins conflictuelle mais moins régulée”. Segundo o mesmo autor, apoiando-se neste caso em Schumpeter, estes aspectos não poderiam ser desvinculados dos próprios fundamentos do capitalismo: “la destruction créatrice qui est, selon lui, ce processus consistant, pour le capital et ses détenteurs, à détruire constamment les anciennes formes de production et d’échange pour les remplacer par des formes plus “innovantes” c’est-à-dire à la fois techniquement plus efficaces et financièrement plus rentables” (Dubar, 2000 :96-97). Acerca da própria problemática da inserção ver Dubar (2001).

⁸Como referem Charlot e Glasman (1998), ao contrário dos anos 60 e 70 em que a dificuldade de inserção se encontrava fundamentalmente ligada à mobilidade social (ao propósito de encontrar o “melhor lugar no mercado”), a partir dos anos 70 a questão é bem diferente: “Il n’y a pas de place pour tout le monde et même les jeunes dotés d’un diplôme de l’enseignement professionnel ou d’enseignement supérieur risquent d’apparaître comme des pièces surnuméraires.” Consultar igualmente Castel (1995).

⁹Para além de Sennett, veja-se a propósito do novo capitalismo e do modo como as mutações que o caracterizam se têm traduzido na transformação do próprio “mundo do trabalho”, as obras de Castells (1998), Boltanski e Chiapello (1999), Beck (2000[1999]), Dubar (2000), para só referir, naturalmente, alguns dos autores incontornáveis que abordam esta temática.

Disparidades que se tornam patentes entre diferentes países, em termos regionais, entre sectores de actividade, e, naturalmente, entre segmentos de jovens com diferentes recursos. É evidente, por exemplo, que os não licenciados, e muito particularmente as populações que abandonam o sistema escolar precocemente sem disporem de qualquer qualificação, têm sido confrontados com um cenário de precariedade e desemprego superior ao que se regista entre os diplomados, quer em termos de escala quer de precedência.

Deste modo, dificilmente podem ser aceites quaisquer análises sobre esta matéria que se limitem a caracterizar a evolução do processo de inserção profissional dos jovens, excedendo-se na ênfase da sua degradação constante ao longo do tempo, mas omitem um conjunto múltiplo de variáveis que aí introduzem diferenciações significativas como se tornará, aliás, patente ao longo do estudo.

Em segundo lugar, a mesma tese poderá conduzir a equívocos se não for devidamente acompanhada de uma consistente abordagem diacrónica, o que evidencia a necessidade de se reforçar a investigação sócio-histórica centrada nestas matérias. Com efeito, diversas sociedades europeias – de entre as quais Portugal constitui um exemplo flagrante –, possuíam no período anterior à década de 50 (e, em alguns casos, mesmo posteriormente) características de sociedades pré-salariais, marcadas que estavam pela elevada percentagem da população (também juvenil) inscrita no sector agrícola, que não terá conhecido um acesso fácil ao salariado (com a excepção, regionalmente específica, claro, de ingresso no oscilante e pauperizado assalariado agrícola). Ora, para estes segmentos rurais da população, o problema da inserção profissional não se colocava, já que este implica ingresso no mercado de trabalho e mobilidade entre diferentes espaços institucionais (nomeadamente entre espaços de vivência e socialização familiar, de educação e de trabalho). Tal situação dificilmente se aplicava tanto ao campesinato como a uma larguíssima fatia da população feminina¹⁰. A chamada de atenção para estes aspectos já havia sido feita por diversos observadores, designadamente por Nicolas-Drancourt, tornando-se patente quando refere, por exemplo, “que l’on ne peut parler de dégradation en parlant de la situation sociale et économique des jeunes. Sauf si

¹⁰Na verdade, a problemática da integração da população no quadro da actividade produtiva, que se encontra na génese da própria noção de inserção profissional, reforça-se sob a égide dos processos de urbanização e industrialização, mais concretamente, no quadro da progressiva dissociação entre o espaço doméstico, educativo e laboral que se começa a estender, gradualmente, à grande maioria da população ao longo do sec. XIX. Como refere Alves (2003), “esta dissociação de espaços da existência (...) significa que os espaços de formação, vida e trabalho deixam de se confundir e que a reprodução da força de trabalho deixa de se operar no quadro da pequena unidade familiar” (p.137).

entre temps, comme l'affirment certains observateurs, on assiste à une longue période de forte institutionnalisation du rapport salarial pour les jeunes de 15 à 25 ans”¹¹ (Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger, 2001:52).

Debruçando-nos agora, exclusivamente, na investigação sociológica centrada na inserção profissional, é possível afirmar que ela responde à sua conversão num problema social e político de primordial importância. Na verdade, o mesmo juízo se aplica ao desenvolvimento, no quadro da sociologia, de uma “área de estudos” centrada nesta temática e à utilização crescente do próprio termo “inserção profissional”. Como afirmam, entre outros, Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger (1995:22) “en phase avec les préoccupations des politiques publiques, les travaux scientifiques s’intéressent alors à « l’insertion », autrement dit aux moyens « d’incorporer » (sens littéral d’insertion) les jeunes dans l’emploi. Plus le taux de chômage des jeunes augmente, plus l’analyse se focalise sur « l’entrée dans la vie active »”.

No entanto, esta associação entre a constituição do “problema político” e o desenvolvimento da investigação sociológica não tem impedido a emergência de trabalhos recentes que, reivindicando a utilização do termo “inserção profissional”, ultrapassam claramente, nos plano teórico e empírico, uma mera mensuração da sua duração, das suas etapas, da situação dos indivíduos perante o trabalho; isto sem prejuízo, obviamente, da enorme relevância que quaisquer destas informações congregam, nomeadamente para as próprias ciências sociais. São, aliás, exemplos dessa tentativa de “ultrapassagem” e densificação conceptual, um conjunto de trabalhos desenvolvidos nos últimos anos em Portugal, que se centram precisamente nos diplomados do ensino superior. Veja-se, a título de exemplo, Alves (2003), Gonçalves (2001), Marques (2004), Martins, Arroiteia e Gonçalves (2002) e Sousa (2004).

Esta situação não surpreende, pois, no momento em que a temática da inserção profissional começava a adquirir um novo fôlego, já a análise sociológica dispunha de um vasto património de quadros e instrumentos conceptuais que, em articulação com a Economia, a Psicologia Social e a Antropologia Social, lhe permitia guindar os estudos sobre inserção para além de uma estrita sociografia do emprego.

¹¹ O mesmo autor enfatiza, porventura ainda de um modo mais nítido, esta ideia ao afirmar que “un schéma de pensée s’accroche à cette hantise qui veut qu’un «avant» meilleur (avant la crise) s’oppose à un «après» moins satisfaisant (après la crise), et que quelque chose s’est passé pendant («la» crise) qui explique ce qui n’est plus. Or rien ne prouve le bien-fondé d’un tel raisonnement” (Nicole-Drancourt e Roulleau-Berger 2001 :1-2).

Um primeiro conjunto de perspectivas conceptuais foi desenvolvido no âmbito da Economia e não se centra tanto nos processos de inserção profissional mas, antes, no estudo do mercado de trabalho na sua globalidade. Estas abordagens podem ser relevantes na análise sociológica da inserção na medida em que ajudam a estabelecer o enquadramento estrutural mais abrangente onde tais processos se desenrolam¹².

No nosso estudo, porém daremos prioridade a abordagens e conceitos provenientes da teoria sociológica geral e muito particularmente do trabalho de Pierre Bourdieu, razão pela qual nos limitaremos a enunciá-los de um modo que, naturalmente, não faz jus à sua complexidade e diversidade internas.

É comum situar estas concepções começando por destacar as “abordagens neo-clássicas”, que constituem, por assim dizer, um ponto de referência para desenvolvimentos teóricos posteriores, quer estes se tenham traduzido em formas de aprofundamento quer em perspectivas críticas. As abordagens neo-clássicas típicas não distinguem o funcionamento do mercado de trabalho daquele que se verifica noutros mercados. Oferta e procura de trabalho constituem dois elementos independentes que aí se confrontam, sob a mediação de um salário que constitui o preço dessa troca. Esse preço flutuará em função das necessidades da procura e da disponibilidade da oferta, encontrando-se as situações de reequilíbrio dependentes do funcionamento deste mercado se aproximar, em maior ou menor grau, de uma situação de concorrência perfeita. O ressaltar da importância das dimensões que constituem “imperfeições do mercado” do ponto de vista da “livre concorrência” conduziu a posteriores esforços de revisão teórica, consubstanciados no que se poderá classificar, genericamente, por “teorias da concorrência imperfeita”. Preservando os pressupostos das abordagens neoclássicas, estas perspectivas destacam o impacto dos factores que interferem na livre concorrência: a origem social, o sexo, a empresa, a categoria profissional, etc. É no quadro desta revisão que sobressaem as “teorias do capital humano”, que reconhecem a crucial importância dos investimentos que os indivíduos realizam em educação e formação, concebendo-os, em larga medida, como responsáveis pela diversidade de salários e estatutos que estes logram alcançar no mercado de trabalho. As teorias do capital humano partilham com as perspectivas neo-clássicas o pressuposto da putativa racionalidade que preside aos comportamentos que os indivíduos adoptam (com base

¹² É o caso, por exemplo, das teorias da segmentação que favorecem a identificação da posição que os jovens trabalhadores ocupam no interior dos diversos segmentos do emprego (Gambier e Vernières, 1982).

em análises de custo-benefício). Elas tiveram um impacto assinalável, quer em termos políticos quer analíticos, que se estenderá até ao momento presente. No entanto, também elas irão sofrer um conjunto de revisões críticas posteriores que põem em causa o princípio da igualdade de oportunidades, reconhecendo nomeadamente as limitações e as desigualdades no acesso à informação disponível, bem como a necessidade de inserir estes factores na racionalidade das decisões individuais”¹³.

Contudo, o reconhecimento cada vez mais nítido das “imperfeições do mercado” irá conduzir ao desenvolvimento, paralelo, de análises de outra natureza, como é o caso da “teoria da segmentação” que foi alcandorada numa hipótese alternativa à perspectiva neoclássica, já que põe em causa quer a relevância do salário como factor de equilíbrio quer o próprio pressuposto da racionalidade económica. Nesta concepção, a homogeneidade do mercado é posta em causa, em favor de uma leitura segmentada, na qual o papel das empresas adquire uma crescente relevância, sendo estes os agentes económicos considerados responsáveis pela constituição de quadros de inserção diferenciados, em função dos mercados específicos para os quais se encontram orientados e da forma como procedem ao recrutamento e gestão da mão-de-obra¹⁴.

Este tipo de proposta que enfatiza a segmentação do mercado acabará, também ela, por sofrer outros importantes contributos, designadamente os que se encontram compreendidos na “teoria da regulação” e que permitem, com base na noção de “formas

¹³ De facto, a teoria do capital humano continua a ser alvo de múltiplos desenvolvimentos teóricos e empíricos, complementares ou críticos, particularmente no quadro da Economia do Trabalho. É, por exemplo, no quadro da referida teoria que se desenvolvem trabalhos com o propósito de definir e mensurar as taxas de retorno, nos planos colectivo e individual, do investimento em educação. Com efeito, para múltiplos economistas como Denilson, Shultz e Becker, a formação e a educação têm um impacto no crescimento económico passível de ser quantificado. Como refere Alves (2003:143), “a teoria do capital humano contribuiu para enfatizar a importância do factor humano enquanto investimento imaterial que, a par com o investimento material (em tecnologias por exemplo), permitiria aumentar a produtividade”.

¹⁴ Constituem-se assim, *grosso modo*, dois tipos de fileiras de recrutamento, promoção e remuneração. (Alves, 2003:154) Uma primeira (mercado primário) “mais favorável à estabilização e formação dos trabalhadores” e uma segunda (mercado secundário) que absorve “os menos qualificados, segundo modalidades de inserção mais precárias e adequadas a um ajustamento rápido do volume de mão-de-obra” (Oliveira, 1998:19). Por outro lado, é aqui conferida uma importância crescente à formação que se vai constituindo com base na experiência profissional no ingresso à primeira fileira de inserção e mobilidade que, sem pôr em causa a importância do capital adquirido a montante do ingresso no mercado, acaba por reforçá-lo de forma acentuada. “Do ponto de vista da mobilidade, já não se trata de detectar as barreiras que obstam à livre circulação, uma vez que o mercado aparece estruturalmente concebido como *um conjunto de cadeias de mobilidade*. Faz sentido então falar-se em mobilidade interna – estruturada segundo as regras do mercado interno – e mobilidade externa, sujeita à *concorrência do mercado externo*.” (Oliveira, 1998:22).

institucionais”, um equacionamento mais sólido da referida plurisegmentação e estratificação do mercado¹⁵.

Estas duas últimas orientações teóricas (muito particularmente a teoria da regulação) acabarão, por sua vez, por influir decisivamente no desenvolvimento das recentes “abordagens sistémicas do mercado de trabalho”, designadamente da que é avançada por Maria João Rodrigues, segundo a qual o sistema de emprego é definido como “o conjunto de mecanismos económicos e sociais que moldam a utilização e a circulação de mão-de-obra em interacção com os processos de reprodução dessa mão-de-obra”; sistema que resulta, portanto, da concorrência e interacção dialéctica entre os sub-sistemas económico e social, mas na qual se procura proceder a uma “releitura do sistema económico e social retendo apenas os aspectos deste sistema que participam nesse processo de modelagem.” (Rodrigues, 1992:56-57)

Embora se centre claramente na análise das determinantes da procura, o referido modelo sistémico permite igualmente identificar e equacionar algumas das dimensões que constituem a oferta. Esta última possuiria alguma autonomia relativamente à procura na medida em que os seus constituintes – o conjunto da população (em idade activa) e as suas famílias – põem em curso estratégias orientadas para a reclassificação social. No entanto, como lembra Oliveira (1998) a propósito da teoria do sistema de emprego, tal autonomia é sempre relativa na medida em que se desenrola num quadro relacional dominado pela procura e pelas lógicas de reprodução do capital que têm o condão de promover, através da gestão de mão-de-obra, a angariação e a exclusão dessa mão-de-obra do sistema produtivo, mas também a sua transformação. Tudo se passa, portanto, como se o sistema de emprego não constituísse um espaço onde o confronto entre a procura e a oferta se desenrola de um modo neutro, mas sim como um universo que vai sendo estruturado através de mecanismos de poder e formas de filtragem.

Ao contrário dos quadros teóricos anteriores, o conjunto de perspectivas de índole claramente sociológica nas quais nos revemos não se centram sobre a análise do mercado de trabalho, mas colocam-se no plano dos agentes sociais que procuram

¹⁵ A teoria da regulação comporta igualmente importantes contributos para o esclarecimento da relação entre oferta e procura, através da introdução do conceito de relação salarial, definido “como o conjunto de condições jurídicas e institucionais que regem a utilização e reprodução do trabalho assalariado. Em cada época e em cada país coexistem diferentes modalidades de relação salarial, em que uma é dominante. Estamos perante uma ruptura com a ideia de que a força de trabalho é uma mercadoria, na medida em que se inscreve na dinâmica das relações sociais e não da troca mercantil” (Oliveira, 1998:24).

ingressar nesse mercado – embora não descurando necessariamente a articulação entre as duas dimensões. Referimo-nos a uma “nova via” ou, se se preferir, a uma “terceira via” de estudos sobre inserção. Nicole-Drancourt e Rolleau-Berger (1995) cunharam este termo, em meados da década de 90, com o objectivo de referenciar um conjunto de novas formas de abordar esta problemática, embora não identifiquem de forma clara os seus protagonistas.

O que importa destacar, antes do mais, nestas abordagens da inserção relativamente percursoras, é que elas se ancoram em sólidas fontes de inspiração anteriores, provenientes dos patrimónios construtivista e interaccionista, nomeadamente no que se refere ao capítulo da socialização profissional (Hughes, 1958, 1996; Becker, Geer, Hughes e Strauss, 1970) mas, também, paralelamente, em trabalhos realizados no âmbito da sociologia da juventude e, muito particularmente, naqueles que se debruçam sobre a problemática da *transição para a vida adulta*¹⁶. Na verdade, somos mesmo levados a acrescentar que o carácter inovador da referida “terceira via” radica mais no modo como soube mobilizar e exportar um conjunto de perspectivas ou mesmo de paradigmas anteriores para o estudo da inserção profissional, do que propriamente na constituição de novos quadros conceptuais de referência. Neste âmbito, cremos ser possível destacar, o trabalho de Claude Dubar (1991, 2001)¹⁷. Estas perspectivas comungam do pressuposto base do “novo paradigma de transição para a vida adulta”, ao

¹⁶ No que respeita aos trabalhos desenvolvidos em torno da problemática da transição para a vida adulta, creio que será justo antecipar alguns dos que conferiram uma importância central ao processo de inserção profissional e que serão referenciados no decorrer do estudo. Tal é, por exemplo, o caso emblemático de Olivier Galland (1984 e 1985). Com efeito, este último vem sublinhando o papel central que a inserção adquire no processo global de transição para a vida adulta, processo que se complexificou e tornou cada vez menos balizado no tempo. Tal facto não é dissociável, logo se vê, das próprias dificuldades de estabilização que se verificam no plano profissional. Mas é igualmente o caso de uma multiplicidade de outros investigadores, de entre os quais será justo salientar Machado Pais, que, como é sabido, sem tem empenhado na tentativa de promover uma abordagem “pós-linear” do curso de vida, procurando ultrapassar as perspectivas clássicas, manifestamente incapazes de capturar as trajectórias fragmentadas e sem rumo pré-determinado que uma parte crescente das juventudes contemporâneas experimentam em múltiplas esferas da sua vida. Esta situação convoca a necessidade de se proceder a um estudo aprofundado do processo de inserção profissional, cuja importância o próprio sublinha em diversos momentos, ao afirmar, por exemplo, que “(...) a noção de “passagem” ou de “transição” para a vida adulta integra (...) a de inserção profissional, na medida em que nessa passagem ou transição se joga, ao mesmo tempo que a entrada no mercado de trabalho, o acesso a outras características socialmente atribuídas ao estatuto de adulto” (Machado Pais, 1994). Numa das suas obras recentes (Machado Pais, 2001), a relação entre os processos de transição marcados por bloqueios, encruzilhadas e turbulências que parecem não ter limite, e a inserção profissional, torna-se particularmente nítida. Machado Pais procura aí ilustrar o modo como esta tendência de desestabilização e a instalação do “princípio da incerteza” na passagem para a vida adulta se têm vindo a intensificar à medida que a instalação do “novo capitalismo flexível” e de um “novo mundo do trabalho” “dominado pelo *zapping labour*” (p.48) se vão impondo de modo tendencialmente hegemónico.

¹⁷Ver também Dubar e Sainsalieu (1992).

proporem-se desenvolver uma abordagem processualista da inserção profissional, concebendo-a como algo de virtualmente inacabado.

É, de facto, com base neste princípio que Nicole-Drancourt e Rolleau-Berger propõem uma análise da inserção focalizada no estudo das *trajectórias dos agentes sociais*, e dos *quadros de interacção*; opção analítica que obriga a conceber a inserção profissional como um processo de socialização jamais concluído, inserido no processo dialéctico mais vasto de construção das identidades individuais e colectivas. Do ponto de vista metodológico, tal abordagem seria sustentada, por um lado, no *estudo biográfico* (histórias de vida), e, por outro lado, na prossecução de estratégias de observação directa, que seriam desenvolvidas em estreita articulação com o enfoque biográfico. Através delas, procurar-se-ia realizar uma análise interactiva do processo de inserção na qual o investigador se situaria idealmente no quadro das negociações e dos conflitos estabelecidos entre os indivíduos. Esta abordagem estaria vocacionada para o desenvolvimento de uma análise compreensiva que, na opinião de Nicole-Drancourt e Rolleau Berger (1995), se oporia terminantemente à lógica da análise explicativa orientada para a procura de causas, pois como os próprios esclarecem: “Les comportements et les événements n’ont en effet pas de “cause”, car rien ne détermine rien “en soi”, tant les logiques de trajectoires personnelles médiatisent l’impact des variables explicatives” (p.105)¹⁸

Em nosso entender, esta perspectiva da inserção profissional é conectável com a de C. Dubar, na medida em que, também aí, se reivindica (e com um particular grau de profundidade) a necessidade de conceptualizar as identidades profissionais, simultaneamente, como um *processo biográfico* e como *resultado de interacções* (Dubar, 1991, 2001). Ou seja, como o produto da combinação entre transacções relacionais e transacções biográficas. Trata-se, pois, de procurar operacionalizar e transplantar para o estudo dos universos profissionais, o modelo geral de análise das formas identitárias proposto pelo autor e construído com base na hipótese teórica da *dupla transacção identitária*. Através dela, Dubar propõe-se articular duas tradições paradigmáticas diferenciadas. Por um lado, a tradição durkheimiana, que atribui à

¹⁸ De facto, no tipo de comentário que os autores produzem acerca da sua própria obra regista-se uma clara opção de cariz compreensivo e uma contundente contraposição a abordagens de cariz explicativo: “cette idée de «compréhension» s’oppose à l’idée «d’explication» véhiculée par les approches centrées, elles, sur la recherche des «causes». Or nous contestons la pertinence de cette démarche pour rendre compte des comportements individuels ou des événements biographiques. (...) L’approche biographique est particulièrement adaptée à la mise en évidence de qui construit, oriente et dynamise les trajectoires individuelles.” (Nicole-Drancourt e Rolleau-Berger, 1995:105-106).

socialização inicial e à transmissão institucional (nomeadamente à escola nas sociedades modernas) os mecanismos determinantes da aquisição das identidades sociais, implicando fortes continuidades intra e intergeracionais e assegurando a reprodução das estruturas sociais e das formas culturais; por outro lado, as tradições interaccionista e construtivista, “que fazem depender as formas identitárias dos sistemas de acção e das relações contingentes entre actores, implicando conversões potenciais e reconstruções identitárias permanentes” (Dubar e Sainsaulieu, 1992:332).

Por sua vez, ambas as perspectivas conferem igualmente relevância à noção de *projecto de vida* no estudo da trajetória de inserção. No caso de Nicole-Drancourt e Rolleau-Berger (1995), o *projecto* figura como um dos elementos centrais da construção da identidade e dos processos de socialização transaccionais que decorrem no contexto da inserção. Para Dubar, a noção de *projecto* ganha um particular destaque quando se trata de estudar os *formatos identitários narrativos*. Formatos esses que, no plano analítico, se constituem em oposição à “forma comunitária do Nós”, que modelaria “completamente um Eu definido pela sua genealogia e os seus traços culturais”, na medida em que associaria “Nós contingentes e dependentes de identificações estratégicas a um Eu que persegue os seus interesses de sucesso económico e de realização pessoal” (Dubar, 2000:52). Deste modo, a forma “*biographique pour soi*” est celle qui implique la mise en question des identités attribuées et un projet de vie qui s’inscrit dans la durée.” (Dubar, 2000 :55).

Como se poderá verificar e reforçar numa leitura atenta dos trabalhos de Dubar, o modelo de construção identitária e a concepção de *projecto de vida* aqui formulados aproximam-se, consideravelmente, do modo como Giddens (1994[1991]) equaciona a problemática da construção da identidade pessoal na modernidade tardia.

No entanto, se nos cingirmos às abordagens centralmente orientadas para a inserção profissional, procurando mapeá-las, verificamos que o conceito de *projecto de vida* surge igualmente, de um modo facilmente consonante com as aceções de Dubar ou de Nicole-Drancourt, em textos de Jean Vincens, Claude Trottier ou de Pierre Béret.

A mobilização do conceito de *projecto profissional* nos estudos centrados na análise da inserção é, aliás, atribuída inicialmente a J. Vincens (Trottier, Perron e Diambomba, 1995; Tanguy, 1986), que se propõe “ter em conta o sujeito e a sua subjectividade, recusando visões segundo as quais as decisões dos indivíduos em matéria de educação e trabalho/emprego ou seriam orientadas apenas por avaliações da

relação custo-benefício dessas decisões ou resultariam simplesmente de condicionantes relacionadas com o modo de funcionamento do mercado de trabalho” (Alves, 2003:73).

Todavia, não obstante esse protagonismo que afastaria o autor dos tipos de análises da inserção profissional prevalecentes até início da década de 80, a perspectiva de Vincens possui lacunas que têm vindo a ser apontadas por diversos autores. Uma primeira é identificada por Alves, ao recusar o postulado que parece sobressair do pensamento do autor “de que o indivíduo tem, no momento em que inicia o seu processo de inserção profissional, um projecto profissional e de vida claramente definido” (Alves, 2003:173), escamoteando assim as hipóteses da sua consecutiva reformulação ou da sua relativa debilidade¹⁹. Uma segunda objecção é avançada a propósito do pressuposto da “escolha-racional”, que parece acompanhar o autor ao entender que as pessoas desenvolvem um comportamento racional na sua procura de emprego, procurando ajustá-la, precisamente, ao seu projecto de vida.

Ora, é justamente no quadro de uma assunção crítica das perspectivas de Jean Vincens que a noção de projecto profissional de C. Trottier se irá posteriormente situar, nomeadamente através da objecção à ideia de que o indivíduo tem, necessariamente, um projecto profissional bem delineado, hipótese tanto mais discutível quanto nos situamos num momento inicial da sua trajectória profissional.

Com efeito, “nem todos os jovens têm estratégias de inserção previa e claramente definidas. Para alguns, as decisões tomadas em matéria de inserção profissional baseiam-se num plano explícito de futuro fundamentado numa análise dos objectivos de longo prazo e dos recursos disponíveis para os atingir, o qual pressupõe uma identidade e projecto profissional já relativamente definidos e estabilizados. A estes indivíduos portadores de “estratégias deliberadas”, os autores (Trottier, Laforce e Cloutier, 1998) opõem, contudo, os que têm «estratégias emergentes», ou seja, aqueles cujas decisões em matéria de inserção profissional são tomadas em separado, não obedecendo a uma identificação dos objectivos de longo prazo, mas em função dos constrangimentos, oportunidades e recursos disponíveis no momento”. (Alves, 2003:174)

¹⁹ Esta crítica não é todavia consensual, pois como referem, por exemplo, Trottier, Laforce e Cloutier (1998), Vincens, não concebe o projecto profissional como se este se encontrasse definitivamente “encerrado” no momento em que o indivíduo inicia a procura de trabalho. Pelo contrário, “il peut se préciser ou être modifié à partir des informations que les personnes diplômées acquièrent en occupant un emploi ou des contraintes qu’elles découvrent dans la concurrence qu’elles affrontent pour y accéder” (p.312).

Finalmente, a proposta de Pierre Béret sustenta igualmente uma concepção de projecto em termos de investimento e de estratégias subjectivas orientadas para o futuro. A noção de projecto é também aqui considerada indispensável ao pretender analisar-se as estratégias de inserção dos agentes. É notório, no entanto, que Béret (1992) se aproxima da perspectiva de Bourdieu, já que, como afirma, "la notion d'investissement s'inscrit logiquement comme le résultat de stratégies générées para l'habitus. L'investissement c'est (...) l'inclination à agir qui s'engendre dans la relation entre un espace de jeu et un système de dispositions ajustées à ce jeu. Le rapport au futur que suppose l'investissement est défini à l'intérieur du cadre structural qui construit le champ des possibles" (Béret, 1992:349). Esta aproximação de Bourdieu não é todavia absoluta, já que a latitude das trajectórias é aqui encarada de um modo bastante mais amplo, alterando o campo de possíveis e conduzindo a uma situação de "autonomia relativa das aspirações" e, desse modo, das trajectórias e dos "destinos profissionais". Para que se possa ter a devida noção do estatuto analítico que a noção de projecto adquire na perspectiva do autor valerá a pena reter a seguinte afirmação: "Pour comprendre ces stratégies (...) il faut (...) un principe que l'on puisse penser comme simultanément produit par l'acteur, enraciné dans l'histoire passée de ce dernier, et "dépassant" la situation présente, c'est-à-dire non strictement assimilé aux éléments « objectifs »" (Béret, 1992:351). Na sua opinião, é justamente o conceito de projecto que permite avançar nessa via.

Do percurso que até agora se tem vindo a realizar, fácil é concluir que, embora o termo inserção profissional, signifique consensualmente a incorporação (supostamente inicial) dos indivíduos no trabalho remunerado ele constitui, no final de contas, um mesmo termo que serve de base ao desenvolvimento de estudos alcandorados em patrimónios teóricos e finalidades muito diversos. Só com esforço e com alguma "violência" exercida sobre as investigações produzidas se pode esboçar, como se tentou fazer, uma visão de conjunto. Poderíamos ir mais longe e acrescentar, aliás, que nos encontramos perante um domínio de investigação claramente fragmentado.

Subsiste todavia uma dúvida de difícil resolução. Trata-se de delimitar temporalmente o processo de inserção profissional, no que respeita quer ao seu início quer à sua conclusão (distinguindo-a de fases subsequentes e anteriores). No entanto, para já, procurar-se-á expor a proposta conceptual de análise do processo de inserção dos jovens advogados que será mobilizada nesta investigação, reservando-se a discussão

dos critérios que presidiram à circunscrição da população que lhe serve de base para o próximo capítulo.

Em busca de um percurso conceptual alternativo no interior do património teórico pré-existente

À semelhança dos autores da “terceira-via” procurar-se-á, no presente estudo, abordar a problemática da inserção profissional, situando-nos no plano dos agentes sociais que experienciam o processo, procurando articular este nível de análise com dimensões de carácter estrutural. Este posicionamento “similar” não invalidou que nos tenhamos afastado desse novo paradigma, quer do ponto de vista dos conceitos centrais mobilizados, quer do ponto de vista metodológico.

Do ponto de vista conceptual, a razão para este distanciamento não se prende com quaisquer objecções substantivas às abordagens acima mencionadas, mas antes com os critérios que presidiram à eleição e construção do objecto de análise, face a um leque variado de outras possibilidades. Com efeito, o facto de os jovens que se inserem neste grupo profissional, assim como o próprio grupo em si, nunca antes terem sido sujeitos a qualquer estudo de carácter sociológico no contexto português, levou-nos a privilegiar a construção de um quadro de âmbito geral que permita caracterizá-los na sua diversidade, funcionando, simultaneamente, como uma base ao desenvolvimento subsequente de estudos casuísticos, esses, sim, centrados na análise das *trajectórias*, dos *processos de socialização profissional*, dos *quadros de interacção* e dos *projectos de vida*.

Foi com este objectivo em mente, que se propôs um enfoque teórico da inserção profissional que se afigura pouco comum. Antes, porém, de entrarmos em pormenores acerca dessa singularidade, importa situar, em termos gerais, as dimensões centrais ou, se se preferir, os eixos que balizam e orientam a análise.

Em primeiro lugar, enfatizar-se-á aqui a noção de *posição social*. Com efeito, entendemos prioritário conferir relevância ao modo como as *posições estruturais* e os recursos de que os agentes são portadores a montante do campo profissional se traduzem (ou não) em diferentes *posicionamentos* no interior desse universo, opção que nos permitirá estender à análise da inserção, um questionamento que, no caso dos

diplomados do ensino superior, se tende a interromper no estudo do campo universitário. Em segundo lugar, conferir-se-á uma importância igualmente decisiva ao conceito de *valores do trabalho* procurando apreender, quais aqueles a que os indivíduos desta população conferem maior importância e em que medida esses valores se encontram associados (ou não) às posições que os agentes ocupam no interior do campo profissional. Finalmente, mobilizaremos a noção de *avaliação*, na medida em que pretendemos analisar a avaliação que os agentes sociais produzem da sua situação profissional e de si mesmos.

O motivo que conduziu à escolha das posições no interior do universo profissional e dos valores do trabalho como dimensões analíticas prende-se com o pressuposto de que, por um lado, a tentativa de se alcançar determinadas posições no campo e, por outro lado, a realização de determinados valores através da mediação destas posições, constituem as finalidades básicas que norteiam as estratégias mais ou menos conscientes que os agentes sociais desenvolvem no decurso do seu processo de inserção. De tal forma, que o sentido e o conteúdo da avaliação que promovem acerca da sua situação profissional e, em certa medida, de si próprios, se encontram, em larga medida, dependentes da sua maior ou menor concretização.

A circunstância de se procurar aferir se (e de que modo), as inscrições no interior do campo profissional traduzem ou não desigualdades de partida levou-nos (em conjugação com o facto da inserção se processar, neste caso, no interior de um mercado profissional de acesso restrito que possui uma considerável autonomia), a adoptar como quadro analítico o programa teórico de Pierre Bourdieu.

A assimilação deste quadro conceptual no âmbito dos estudos sobre inserção profissional não é habitual. Isto não impede que já tenha sido enunciado no quadro das propostas da “terceira via” através de diversas referências que lhe são feitas por Nicole-Drancourt e Rollet-Berger (1995), ou mesmo no quadro das teorias sistémicas sobre o mercado de emprego. Veja-se, por exemplo, o modo veemente como M. J. Rodrigues (1988) destaca Bourdieu ao salientar a importância de se perspectivar o sistema de emprego através do ângulo da sociologia das classes sociais, com o propósito de “alargar os horizontes” sobre o que está em jogo no mercado de trabalho²⁰.

²⁰ No seus próprios termos (Rodrigues, 1992) a incursão pela sociologia das classes permite “(...) mostrar que a análise dos mecanismos de afectação e dos fluxos de mão-de-obra no mercado de trabalho consiste afinal numa redução e numa filtragem de um processo mais amplo e mais multidimensional: os mecanismos de estruturação das classes sociais e as trajectórias sociais entre estas classes e fracções de classe” (p.28).

Afastamo-nos ainda igualmente das propostas da “terceira via” do ponto de vista metodológico. Com efeito, privilegiou-se aqui a realização de uma análise extensiva que, para além da aplicação de um inquérito, se baseia no desenvolvimento de entrevistas em profundidade, não conduzindo a uma produção sistemática de histórias de vida. Abdicámos também quase por completo do desenvolvimento de protocolos de observação directa. O que não obstou a que durante o trabalho de campo se tenha reunido um conjunto de dados desta natureza, cuja qualidade é de molde a justificar a sua utilização futura.

Acreditamos que a orientação teórico-metodológica adoptada contém diversas virtualidades. A mais notória é a de que ela nos permite observar o processo de inserção profissional na sua extensão e diversidade; isto é, determinar “grandes tendências” e elaborar um plano geral do processo de inserção dos jovens advogados.

Contudo, ela comporta limites que convém também ressaltar. O mais importante decorre precisamente do facto de não se ter aprofundado suficientemente o estudo das trajetórias dos agentes sociais, dos quadros de interacção por estes atravessados, assim como dos processos de (re)socialização que, através de uns e outros, se vão desenrolando. Esta ausência merece ser sublinhada, em virtude destas duas dimensões – trajetórias e quadros de interacção – serem relevantes no desenvolvimento de uma análise compreensiva sobre o modo como os agentes sociais mobilizam diferenciadamente os recursos de que dispõem, (re)configuram os seus valores do trabalho, avaliam a sua situação profissional e, finalmente, se avaliam a si-mesmos na relação com esta última.

É fácil, portanto, concluir que convém que a presente pesquisa venha a ser futuramente complementada por investigações centradas em profundidade no estudo das trajetórias e dos quadros de interacção, conferindo desse modo, um carácter dinâmico à análise das posições e dos valores do trabalho (baseada, como já se disse, na definição de “grandes tendências”) que aqui resulta algo estática.

Uma proposta singular no estudo da inserção profissional: posições sociais, valores do trabalho e avaliações do trabalho e de si mesmo

A inserção profissional será aqui concebida como o processo através do qual um conjunto de agentes sociais, mobilizando um conjunto diferenciado de recursos, se inscrevem, por um lado, em determinadas *posições no mercado de trabalho* (e, em larga medida por essa via, na estrutura social), e, por outro lado, realizam determinados *valores do trabalho* a que conferem importância. Do acesso a essas posições e da realização dos referidos valores, encontra-se dependente *a avaliação que produzem acerca da sua situação profissional concreta*, mas, em virtude dessa situação se afigurar crucial na generalidade dos processos de auto-avaliação também deles depende a avaliação que fazem de si mesmos. Neste caso particular, a obtenção dessas posições e desses valores é realizada através de um universo profissional previamente estruturado que analisaremos recorrendo ao conceito de *campo*.

No quadro da formulação avançada, e assumindo o desígnio de identificar, caracterizar e compreender a diversidade de situações existente no interior do grupo de jovens profissionais, procuraremos responder a cinco questões interligadas: (1) quais os recursos diferenciados de que dispõe esta população no momento em que ingressa no interior do campo profissional; (2) de que modo é que esses recursos diferenciados se traduzem na obtenção de posições diversas no interior do campo profissional; (3) quais as posições e os valores do trabalho que esta população procura obter através da sua inscrição nesse campo; (4) como é que as posições e valores do trabalho se encontram associados entre si? Finalmente, (5) qual o sentido e o conteúdo da avaliação que os agentes sociais produzem, tanto acerca da sua situação profissional concreta, quanto de si-mesmos, em função da sua inscrição em posições distintas no interior do campo e dos valores que logram ou não atingir?

A adopção da sociologia bourdiana como referência central deste estudo levou-nos a começar por tentar reconstituir a posição ocupada pelos jovens advogados no espaço social a montante da sua inserção no universo profissional, identificando as características estruturais desta população considerada na sua globalidade e ressaltando as suas desigualdades posicionais, traduzíveis na posse, incorporação e mobilização de um conjunto diferenciado de capitais.

Na verdade, a adopção deste ponto de partida no estudo do processo de inserção profissional coloca-nos face ao próprio princípio basilar do trabalho sociológico de Pierre Bourdieu, ao conceber, em primeira instância, o mundo social na forma de uma representação topológica (a várias dimensões), “construído na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto de propriedades que actuam no universo social considerado, quer dizer, apropriadas a conferir, ao detentor delas, força ou poder neste universo”. (Bourdieu, 1986:133), correspondendo o capital económico e o capital cultural às duas dimensões ou princípios de diferenciação mais eficientes. Em segundo lugar, este ponto de partida conduziu-nos igualmente à mobilização do conceito de *classe social* que, como é sabido, corresponde na acepção bourdiana ao conjunto de agentes que, nesse mesmo espaço social, podem ser analiticamente “recortados”, em virtude de ocuparem posições semelhantes – “e que, colocados em condições semelhantes e sujeitos a condicionamentos semelhantes, têm, com toda a probabilidade, atitudes e interesses semelhantes”, (Bourdieu, 1989[1984]:136). Em termos sintéticos poder-se-ia afirmar que “o conceito de classe social detém em Bourdieu duas vertentes: i) objectiva na medida em que corresponde à condição social com determinadas propriedades e relações sociais definidas pelas condições materiais de existência e pelas posições relativas de umas em relação a outras nos diversos campos do espaço social; ii) simbólico-representativa na medida em que as lutas e distinções de classe se exprimem com relativa autonomia nos hábitos e estilos de vida, nos comportamentos e linguagens sociais (tipos de consumos, símbolos estatutários tais como vestuário), nas definições legítimas da realidade e nas representações sobre os objectos e os demais actores sociais.” (Silva, 2003:117)

Não cremos que faça sentido atermo-nos demoradamente no modo como Bourdieu concebe o conceito de classe social e na forma como as classes se vão estruturando no espaço social global, procurando recensear, uma vez mais, a sua obra. Os princípios da sociologia das classes sociais, tal como esta é concebida pelo autor, têm sido escarpelizados de um modo suficientemente exaustivo em diversas investigações e numerosos artigos, produzidos quer a nível internacional quer no quadro da sociologia portuguesa. Abordagens relativamente consensuais na identificação das suas heranças – simultaneamente marxistas e weberianas –, no sublinhar da sua

singularidade, no reafirmar da suas potencialidades no domínio da pesquisa empírica e na própria elucidação dos seus fundamentos conceptuais²¹.

Cremos, aliás, que as virtudes da acepção de classe proposta por Bourdieu ficam bem expressas na sua capacidade de concatenar, de um modo particularmente transparente, alguns dos aspectos que caracterizam o domínio analítico das classes sociais na sociologia contemporânea, tal como são elencados por Firmino da Costa (1999, 209-220): o facto de se assumir como um conceito “mediador” que permite focalizar a análise nos protagonistas sociais; o seu carácter multidimensional e estrutural; a perspectiva relacional e praxiológica e, finalmente, a preocupação em articular elaboração teórica e pesquisa empírica.

Esclarecimentos adicionais se impõem, porém, no que respeita à classificação tipológica e aos modos de operacionalização do conceito de classe adoptados no presente estudo. A opção recaiu na proposta que tem vindo a ser incrementada por António Firmino da Costa, João Ferreira de Almeida e Fernando Luís Machado, na qual o indicador socioprofissional de classe se apresenta como uma variável derivada do cruzamento dos indicadores relativos às “condições perante o trabalho” e às “categorias socioprofissionais” (Firmino da Costa, 1999:230)²².

As razões pelas quais se seleccionou esta última tipologia face às restantes, como é o caso da de Olin Wright, operacionalizada em Portugal por Estanque e Mendes

²¹Como afirma Bourdieu (1980), é porventura na teoria das classes sociais que mais se fará notar a tentativa de desmontar a oposição entre estrutura e acção ou, para utilizar os seus próprios termos, a “oposição entre uma mecânica das relações de força e uma fenomenologia ou cibernética das relações de sentido (...)” (p.34), aspecto que tem vindo, de resto, a ser sublinhado em recentes utilizações empiricamente sustentadas do pensamento do autor: Veja-se, por exemplo, como Borges Pereira (2002) reafirma que “a obra de Pierre Bourdieu coloca-nos perante a emergência de um modo específico de analisar o social, alternativo àquele que durante uma boa parte do século XX, sob os efeitos conjugados do *individualismo* e do *substancialismo*, constituiu a imagem de marca epistemológica de algumas das mais influentes formas sistemáticas de conhecimento sociológico. A especificidade da teoria da prática passa não só pelo modo – vigoroso – como demonstra a necessidade de a realidade social ser conceptualizada na linha de Marx, Durkheim e Weber, como uma construção social, mas também pela forma como se tem debatido contra as conceptualizações do social que tendem a dicotomizá-lo antagonicamente, ora evidenciando o macrosociológico, a que fazem corresponder preocupações objectivistas e estruturalistas, ora acentuando o microsociológico, a que se associam análises de pendor subjectivista e fenomenológico.” (Borges Pereira, 2002:8)

²²Os pressupostos desta tipologia encontram-se claramente expostos em diversos momentos da obra dos autores (Firmino da Costa, 1999:203-245; Machado et al., 2003:49-56), sendo os procedimentos de construção ilustrados e sintetizados em matrizes resultantes do cruzamento dos dois indicadores de base (Costa, 1999:230; Machado et al., 2003:51). “As principais soluções praticadas na sociologia portuguesa (e em boa parte da sociologia internacional) retomam directamente quatro alternativas ou inspiram-se nelas: nas categorias socioprofissionais francesas (Desrosières e Thévenot), nos esquemas de classes profissionais de John H. Goldthorpe e Erikson e Goldthorpe; nas tipologias de lugares de classe de Erik Olin Wright; e nos sistemas de indicadores socioprofissionais de classe desenvolvidos pelos autores” (Machado et al., 2003:50).

(1997), são, fundamentalmente, de três tipos. A primeira prende-se com o facto de constituir o modelo que, de um modo menos equívoco, se parece ajustar ao nosso ponto de partida conceptual, ou seja, ao quadro teórico de Bourdieu e à sua perspectiva multidimensional de classe – o que de resto é congruente com a sua faculdade de possibilitar “a operacionalização de boa parte dos quadros teóricos mais importantes em curso na sociologia das classes sociais e da estratificação” (Firmino da Costa, 1999:229). Os outros dois motivos da preferência seguem de perto os invocados pelos proponentes da tipologia adoptada. Desde logo, ela permite tratar separadamente os empregados executantes, os operários industriais e os assalariados agrícolas, em lugar de os agregar numa mesma categoria – a de proletários – como sucede com a proposta de Wright. Ora, a agregação destas categorias, particularmente das duas primeiras, já que a última nem mesmo residualmente se encontra representada no universo analisado, levanta problemas bem elucidados pelos autores, ao sublinharem que “a distinção estrutural entre aquelas três categorias tem alicerces teóricos sólidos e pertinência substantiva incontornável nas sociedades actuais. Basta atender a aspectos como os diferentes contextos e conteúdos de trabalho, as tendências muito diversas (ou mesmo de sentidos opostos) de crescimento ou decréscimo das respectivas importância quantitativa e recomposição qualitativa, remetendo para dinâmicas de fundo actuais de reestruturação económica, social e cultural, ou, ainda, para os contrastes de composição sexual dessas categorias de lugares de classe.” (Machado *et al.*, 2003:51). Finalmente, a utilização da tipologia de Wright, fraccionaria consideravelmente as “classes médias”. Ora, se este procedimento teria, sem dúvida, vantagens num tratamento mais detalhado e fino das diferentes fracções de classe, ele comporta, todavia, no nosso caso, dificuldades que se prendem com o número reduzido de indivíduos inscritos em cada categoria, comprometendo, desse modo, a realização de alguns cruzamentos de informação que se afiguram cruciais.

Para concluir, poderia acrescentar-se ainda que a adopção desta tipologia nos permite, mesmo que de modo deficiente, confrontar a composição social desta população, constituída na sua totalidade por licenciados em Direito, com os dados obtidos em estudos centrados nas populações de estudantes do ensino superior, onde justamente ela foi adoptada (Ferreira de Almeida *et al.*, (2003); Machado *et al.*, 2003; Mauritti, 2002 e 2003a).

No entanto, importa reconhecer que, embora estes indicadores socioprofissionais condensem “de forma articulada um conjunto de dimensões decisivas da estruturação

das relações de classe nas sociedades contemporâneas” (Firmino da Costa, 1999:231), só parcialmente dão conta de alguns dos seus aspectos centrais, nomeadamente do nível de capital cultural e, mais concretamente, do capital escolar. Por essa razão, e em diversos momentos, se introduziu na análise variáveis sócio-educacionais, concebidas com base nos indicadores mais clássicos relativos ao nível de instrução.

No que respeita a esta última dimensão, mas também no que concerne às próprias classes, centrar-nos-emos nos dados referentes aos progenitores dos indivíduos em estudo, pela razão óbvia, já referida, de que a análise produzida carece do conhecimento das suas origens sociais. Não se adoptará, contudo, neste estudo, a família como unidade de análise. Mais concretamente, não se procurarão agregar os dados referentes à classe socioprofissional de ambos os pais, ao contrário do que propõem os autores da tipologia utilizada (através de uma abordagem de “combinação”, proposta no seu modelo de construção do “indicador familiar de classe”) (Firmino da Costa, 1999:238 e Machado *et al.*, 2003:52).

O facto de não se utilizar este procedimento não se prende com quaisquer objecções teóricas, mas com especificidades da presente pesquisa. Com efeito, neste caso, a sua adopção implicaria uma forte ampliação do contingente das *burguesias* (constituída pelos “Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais”), bem como das *novas classes médias* (formadas pelos “Profissionais Técnicos e de Enquadramento”), já de si fortemente representadas neste estudo, assim como uma concomitante redução das *pequenas burguesias de execução* ou mesmo do *operariado*. Por conseguinte, a utilização do agregado como unidade de referência poderia conduzir a um crescimento de tal modo intenso das primeiras categorias e, inversamente, a uma redução tão marcada das segundas, que acabaria por comprometer a realização de determinados tipos de análise, com a consequente perda de informações relevantes.

Face a esta contingência, (e apenas devido a ela), optou-se por circunscrever a análise à classe socioprofissional na qual se situa o indivíduo que, no agregado, ocupa o estatuto de pai, dado ser este, na maior parte dos casos, o membro que detém um maior volume de recursos, a que acresce a circunstância de ser muito expressivo, como se verá, o número de mulheres que não dispõem de trabalho remunerado.

A reconstituição analítica do cenário de distribuição dos jovens advogados a montante do seu ingresso em “meio profissional” não se esgota, porém, na identificação das variáveis que definem as origens sociais, leia-se o lugar de classe da sua família de origem. Outras dimensões se associam a esta na determinação e caracterização dos

capitais de que os agentes dispõem nesse período e no equacionamento das desigualdades que estes experienciam na sua transferência para o “meio profissional”. De entre elas, destacaremos um elemento estratégico que presumimos ser de central importância na acumulação de capital (fundamentalmente de natureza simbólica): a universidade onde os indivíduos concluíram o seu curso de Direito. Concretamente, a hipótese aqui avançada é que esta constituirá uma mediação relevante, quer no processo de reprodução social, quer de mobilidade ensaiados por estes jovens no quadro profissional, embora se procure aferir a hipótese de que o ingresso nas diferentes universidades já se encontra, ele próprio, associado, às origens sociais familiares.

Todo este esforço de reconstituição parcial dos mecanismos que guindaram, na maior parte dos casos pela primeira vez, os jovens em questão, do contexto formativo para o universo do trabalho remunerado, visa, em suma, analisar de que forma, e em que grau, se confirma aqui o pressuposto de que a penetração dos agentes sociais em novos campos, bem como as estratégias aí gizadas, se desenrolam, em larga medida, com base em lógicas de transferência e recomposição de capitais, que tendem a ser condicionadas, mas também a reproduzir, desigualdades originais.

A observação do modo como decorre este percurso de mobilidade “campo a campo” permite igualmente confrontar uma outra proposição que se situa a um nível conceptual mais amplo da sociologia bourdiana: o de que, não obstante a tendencial autonomia que os caracteriza, os campos e as lutas que têm lugar no seu seio encontram-se em interacção, obedecendo a uma propriedade do próprio espaço social que articula os campos entre si e, cada um deles, com o espaço das classes sociais; podendo este último ser considerado, por assim dizer, um campo social totalizante, na medida em que “(...) permet de rendre compte des stratégies opérant sur différents champs à la fois”, de tal modo, que “les luttes propres au champ du pouvoir visent à déterminer la valeur et la force relative des différents pouvoirs capables de s’exercer dans les différents champs” (Martucelli, 1999:115).

Este efeito de homologia que se reflecte, quer na posição dos agentes em campos diferentes, quer na relação que estes campos estabelecem entre si, deve-se ao facto de os agentes sociais prosseguirem uma lógica de maximização de capitais – na maior parte das situações de modo não consciente²³ –, ou, noutros termos, de levarem a cabo através

²³ Ao referirmo-nos aqui a “interesses não conscientes” queremos ressaltar o carácter disposicionalista da concepção de Bourdieu, pois como refere Pina Cabral (2003:49), num texto em que procura salientar a

das suas estratégias, processos de mobilização, de reconversão e de reinvestimento dos capitais que possuem num determinado campo – fundamentalmente, no campo económico – em diversos outros campos. Estes capitais constituem, como é sabido, *propriedades actuantes* que podem existir “no estado objectivado, em forma de propriedades materiais, ou, no caso do capital cultural, no estado incorporado, e que (...) representam um poder sobre um campo (num dado momento) e, mais precisamente, sobre o produto acumulado do trabalho passado (em particular sobre o conjunto de instrumentos de produção), logo sobre os mecanismos que contribuem para assegurar a produção de uma categoria de bens e, deste modo, sobre um conjunto de rendimentos e de ganhos” (Bourdieu, 1989[1984]):134).

Em estreita consonância, pois, com o carácter multidimensional que o conceito de classe social adquire neste horizonte teórico, também o conceito de capital transporta um carácter multiforme, como sublinha Bourdieu, recapitulando as suas quatro principais configurações: “firstly economic capital, in its various kinds; secondly cultural capital or better, informational capital, again in its different kinds; and thirdly two forms of capital that are very strongly correlated, social capital, which consists of resources based on connection and group membership, and symbolic capital, which is the form the different types of capital take once they are perceived and recognized as legitimate”. (Bourdieu, 1987:3-4)

O centramento na análise dos processos de reprodução a que conferiremos particular destaque neste estudo, não reflecte um desprezo por outras dinâmicas que se encontram patentes na evidência empírica recolhida, e para a compreensão das quais a sociologia bourdiana parece não reservar os devidos esforços, nem dispor dos instrumentos conceptuais mais adequados; facto que, em nosso entender, se prende com uma aceção do conceito de *habitus*, que tende, muitas vezes, a reificar e a enfatizar excessivamente a sua coerência interna, senão mesmo a pressupô-la, como sublinharemos mais à frente. Referimo-nos, concretamente, aos condicionamentos das trajectórias dos agentes sociais e dos seus esquemas disposicionais resultantes do seu confronto com grupos de pares que muitas vezes não só desenvolvem estilos de vida discrepantes relativamente àqueles com que os agentes se confrontaram no contexto das suas origens sociais, como constituem, eles próprios, referências discrepantes entre si. Para a compreensão destas dinâmicas, tanto mais salientes quanto constatamos

relevância da noção de “interesse” no pensamento antropológico, o que está em causa é o facto de Bourdieu ter negado “a relevância da oposição entre interesses conscientes e inconscientes”.

encontrar-nos perante uma população que foi alvo de um longo processo de escolarização, fará pois todo o sentido remobilizarem-se conceitos como *grupo de pertença* ou de *grupo de referência*, reconhecendo a sua inegável interferência nos processos de socialização e, por essa via, na orientação das trajectórias dos jovens no espaço social.

É na apreensão destas dimensões problemáticas da sociologia do autor que, por exemplo, Maria M. Fonseca (2003) no seu estudo dos processos de socialização das classes dominantes lisboetas, afirma que embora na sociologia de Bourdieu “(...) estejam contemplados espaços para pensar as inconsistências (...) elas acabam por ser totalmente previstas e reconvertidas, no corpo da teoria, em «reajustamentos», «reconversões», «translações» que se enquadram e explicam à posteriori como inevitáveis efeitos de reprodução. É assim que processos (...) que conduzem à reconversão de espécies de capital são vistos como inequívocas “translações globais” da estrutura das vantagens entre classes e fracções de classe (...)” (p.91).

Um outro aspecto relevante na explicação das desigualdades que se estabelecem no processo de transferência dos agentes sociais “campo a campo”, diz respeito, sem dúvida, às desigualdades de género, expressas quer nos níveis de remuneração quer nos horizontes de carreira. Factos que têm vindo a ser constatados em diversos estudos, mesmo em contextos juvenis. Esta questão será também investigada em pormenor. A sua explanação de natureza conceptual estará, contudo, claramente imbricada na análise empírica, não havendo qualquer vantagem em destacá-la neste capítulo introdutório.

Não obstante a tentativa de articulação que se ensaiará com o património desenvolvido no quadro da Sociologia das Profissões, e muito particularmente, como se verá, com a proposta de Andrew Abbott (1988), entendemos que, nesta investigação, o domínio profissional em causa deveria ser teoricamente equacionado com recurso ao conceito de campo²⁴. Tal decisão resultou, num primeiro momento, de hipóteses prévias acerca da desigualdade posicional interna no interior deste grupo profissional, assim como da sua relevância para a compreensão das diferentes representações que os jovens advogados produzem dos seus pares e da própria profissão. Estas hipóteses foram reforçadas pelos primeiros dados empíricos, recolhidos ainda em fase exploratória. A

²⁴Com efeito, este estudo centra-se num grupo profissional. No entanto, apenas tangencialmente converge com o património da sociologia das profissões. Pelo menos, se se considerar o tipo de problemáticas “tradicionalmente” abordadas em obras de referência nacionais e internacionais que distinguem e, em certa medida, balizam este domínio de investigação. Veja-se o modo como o “estado da arte” é esboçado, por exemplo, nas obras de MacDonald (1995), Rodrigues (1997) ou Dubar e Tripier (1998).

sua ratificação posterior, confirmou o conceito de campo como um dos instrumentos mais relevantes da análise, resultando na eleição da teoria bourdiana como principal fonte de inspiração conceptual.

O campo profissional será aqui entendido como um universo pré-estruturado de posições no interior do qual os jovens advogados procuram desenvolver grande parte do seu processo de inserção e o início da sua trajectória profissional. A mobilização do referido conceito, que assenta na problemática fundadora da sociologia da divisão social do trabalho (Martucelli, 1999; Lahire, 2000; Mounier, 2001), será aqui empreendida por forma a adaptá-la às especificidades da realidade empírica com a qual nos confrontamos. Os diversos campos possuem as suas próprias especificidades e lógicas que não são absolutamente simétricas ou redutíveis às que se podem encontrar noutros campos. Isto leva a que cada utilização do conceito constitua, em si mesma, uma reavaliação crítica que obriga ao seu aprofundamento. Este “modo de usar” os utensílios conceptuais fornecidos por Bourdieu respeita a sua própria concepção do trabalho científico, nomeadamente no que concerne à operacionalização do seu aparelho conceptual.

Embora tenha merecido da parte de Bourdieu um esforço definicional mais parcimonioso do que o reservado, por exemplo, à noção de *habitus*, o conceito de campo encontra-se desenvolvido em alguns textos tais como “De quelques propriétés des champs” inserido na obra *Questions de sociologie*, bem como em “Le champ littéraire”, publicado nas *Actes de la recherche en sciences sociales* –, ou em investigações por ele conduzidas. É, no entanto, no trabalho de outros autores que procuram aprofundar algumas das propostas de Bourdieu que os princípios nucleares desta noção surgem explicitados de um modo particularmente claro e compactado. É o caso da definição que Pierre Mounier (2001) elaborou com o propósito de preservar o conceito de riscos de inflacionamento: “(...) Il y a champ à partir du moment où les individus exerçant dans le même domaine d’activité entrent en concurrence les uns avec les autres pour acquérir une position dominante dans le champ. Autrement dit, il faut qu’ils possèdent des intérêts communs et qu’ils entrent en lutte pour la possession d’un capital spécifique au champ. C’est ce qui détermine l’engagement, l’investissement des acteurs dans le champ, ce que Bourdieu appelle de l’*illusio*” (p.56)²⁵.

²⁵ No mesmo sentido aponta ainda Martucelli (1999) ao afirmar que “(...) la division et les conflits entre agents, au sein d’un même champ, suivent de près, et se plient, à la structure même du champ, ce qui explique que les attitudes soient au fond, beaucoup plus homogènes qu’on ne le croit souvent. Placés dans

A proclamação destes princípios basilares da noção de campo, sustentados na concorrência e no conflito, não invalida, porém, que tal luta não possa ser acompanhada de formas de solidariedade e de concertação entre os agentes que o constituem, no sentido de preservar e ampliar quer a sua autonomia quer a sua área de jurisdição, particularmente quando estas são postas em causa. Noutros termos: para preservar a sua posição na hierarquia global dos campos, aspectos que, muito provavelmente, se verificarão, com particular acuidade, no caso dos campos profissionais.

Uma segunda dimensão do processo de inserção profissional que adquire neste estudo uma capital importância consiste nos *valores do trabalho*. Como se referiu, tais valores – mais concretamente a possibilidade da sua concretização no campo profissional –, constituem um elemento central na avaliação que os indivíduos produzem da sua situação profissional, bem como da auto-imagem que desenvolvem na relação com essa actividade.

No presente trabalho, a identificação e análise dos valores do trabalho será efectuada recorrendo a contributos conceptuais gizados no âmbito da Psicologia Social e que se procurará expor em pormenor no Capítulo VIII. No presente momento, porém, importa contudo encetar um esforço de definição do conceito e de dirimição de algumas ambiguidades nele contidas, impondo-se também certas observações no sentido de aclarar o modo como este deve ser analiticamente perspectivado no quadro da sociologia bourdiana.

Cremos que parte da ambiguidade presente na noção de valor decorre da utilização do mesmo termo para designar elementos diferentes, com a agravante destes se encontrarem estreitamente associados. De facto, o conceito é mobilizado, tanto com o objectivo de referenciar a importância (ou a importância relativa) conferida a determinado objecto face a outros; como para designar a base ou o critério que suporta essa valoração.

Por razões que serão explicitadas num capítulo posterior, o conceito de *valores do trabalho* é utilizado neste estudo na primeira acepção, isto é, para designar os aspectos valorizados no trabalho. No entanto, em termos ideais, e com o propósito de distinguir estes conteúdos diferenciados, consideramos recomendável utilizarem-se

un champ, les agents, malgré leurs divergences, ou plutôt, au travers de leurs divergences, ont, au fond, plus de choses en commun que de différences. Ils sont soumis aux mêmes contraintes. “ (p.117).

termos como *valoração, factores ou elementos valorizados*, etc.²⁶, para nos referirmos ao primeiro conteúdo definicional, reservando o conceito de *valor* para nos reportarmos ao segundo aspecto. Subscrevemos, portanto, a proposta de Hechter (1993:49): “Values are relatively general and durable internal criteria for evaluation. As such, they differ from other concepts such as preferences (or attitudes) and norms. Like values, preferences (and attitudes) are internal; unlike them, preferences are labile rather than durable, and particular rather than general. Whereas norms are also evaluative, general and durable, they are external to actors – in contrast to values – require sanctioning to their efficacy”²⁷. A profunda interligação entre estes dois planos advém do facto de as valorações consistirem em indicadores da existência de valores, adoptando por vezes a valoração a mesma designação do valor que indicia.

Num outro plano, podem ainda identificar-se, enquanto constructos analíticos, quadros ou sistemas de valores mais gerais, onde os referidos valores se encontram associados entre si de um modo relativamente sistemático. Estas três dimensões – *sistemas de valores, valores e valorações* –, bem como a sua articulação, podem ser operacionalizados na análise de amplos contextos sociais, como, por exemplo, de sociedades consideradas na sua globalidade, de grupos sociais particulares, de quadros de interacção ou de agentes sociais individuais, mas também na articulação destes diversos *loci* de análise. Esta transversalidade, converte os referidos conceitos em instrumentos a mobilizar, com benefício, nos esforços de articulação entre micro e macro análise e entre estrutura e acção, ou na explicitação dos termos da sua relativa autonomia, desígnios e projectos que tornaram pilares centrais dos paradigmas mais marcantes da sociologia contemporânea. (Layder, 1994; Firmino da Costa, 1999:481-490)

No mesmo sentido, aponta a reflexão de cariz metodológico produzida por Machado Pais (1998:17). Com efeito, como lembra o autor, uma outra questão conceptual que se coloca quando falamos de valores para além da definicional (“o que se entende por valores?”) “é de natureza metodológica: como dar conta desses valores?” Como o próprio refere, o inquérito por questionário é um dos instrumentos a utilizar,

²⁶ Em alguns casos, será possível utilizar-se a noção de atitude. Como refere Machado Pais (1998:19), as atitudes constituem “opiniões que expressam sentimentos, emoções, reacções a favor ou contra algo (...)”. Preferimos os termos que acabámos de utilizar no sentido em que expressam melhor a ideia de que os referidos elementos constituem “objectos” que os agentes sociais visam alcançar e, por outro, adapta-se mais à ideia de seriação entre os diversos elementos significativos coexistentes, por outras palavras, é mais fiel à ideia de “valorização relativa”.

²⁷ A definição do conceito de *valor* é muito próxima da sugerida por Van Dijk (1998:74-77).

dado que seguindo “o critério *quantitativo* presente na definição clássica de representações dado por Moscovici, podemos grosseiramente tomar as opiniões amplamente compartilhadas como susceptíveis de indicarem alguns valores sociais básicos.”²⁸ (pp.20-21).

De igual modo, também no presente estudo assumimos o inquérito por questionário como um procedimento básico de captação dos “elementos valorizados no trabalho”, se bem que estes dados tenham sido constantemente cruzados com a informação qualitativa obtida através da realização de entrevistas em profundidade. Tal articulação revelou-se extremamente frutuosa permitindo atenuar parte dos efeitos de enviesamento provocados pela forma específica como as perguntas do questionário foram elaboradas, pelo “encadeamento das mesmas”, pelas “listagens de indicadores que são fornecidos como campo de possibilidades de resposta” mas, fundamentalmente, pelas “interpretações excessivamente redutoras que a retenção apressada e inadvertida de alguns indicadores isolados poderá originar” (Machado Pais, 1998:23).

Ora, cremos que estas reflexões gerais se aplicam igualmente ao estatuto que o conceito adquire na sociologia de Bourdieu. Em primeiro lugar, também aqui os valores constituem elementos que contribuem para a articulação analítica do espaço das posições sociais com a produção de uma *análise objectiva de segunda ordem*, na qual se procura dar conta “da experiência dos agentes sociais, analisando os seus esquemas de percepção e de acção – práticas e representações, tornando, em suma, o senso comum em objecto da ciência.” (Borges Pereira, 2002:10).

Em segundo lugar, e no mesmo sentido, também aí se justifica amplamente a distinção entre valorações e valores. Enquanto as primeiras se manifestam nas práticas, nomeadamente nas práticas discursivas, razão pela qual partilham um estatuto analítico similar ao de noções como atitudes ou representações, os valores têm um conteúdo mais profundo, ou seja, constituem-se enquanto disposições e inscrevem-se em quadros disposicionais mais amplos, que possuem uma relativa sistematicidade e coerência internas. A presença dos valores enquanto dimensões constituintes dos esquemas disposicionais pode deduzir-se, por exemplo, dos momentos em que Bourdieu enfatiza a ideia de que os valores específicos de um dado campo são incorporados pelos agentes

²⁸ A propósito da “impossibilidade” de se observarem os valores, ver Hechter (1993:3) que analisa igualmente alguns “obstáculos centrais” no estudo dos valores.

posicionados no seu interior como estruturas aptas a funcionarem como elementos estruturantes de juízos e práticas²⁹.

Finalmente, também na sociologia de Bourdieu, as valorações constituem indícios ou indicadores da existência de valores com o seu eminente conteúdo disposicional. Seria possível, por exemplo, considerar que, no quadro do trabalho remunerado, a valorização relativa do *carácter interessante das tarefas a realizar*, face a outros atributos como a *remuneração elevada* ou a *segurança*, poderia traduzir a presença de valores disposicionais de tipo intrínseco que se inscreveriam num *ethos expressivo*; inversamente, o destaque conferido aos *aspectos remuneratórios* poderia, em certa medida, traduzir a presença de disposições valorativas orientadas para os elementos extrínsecos do trabalho, que indicariam a presença de um *ethos materialista*; etc. Este tipo de estatuto analítico que Bourdieu confere à noção de valor e à sua relação por um lado com a noção de valoração, representação ou atitude e, por outro lado, à noção de *ethos*, é, quanto a nós, fácil de deduzir em múltiplos momentos de diversas obras, mas fundamentalmente de *La Distinction*. A certa altura Bourdieu (1979) elaborava mesmo uma referência explícita na qual esta concepção sobressai: “Les schèmes de l’habitus, formes de classification originaires, doivent leur efficacité propre au fait qu’ils fonctionnent en deçà de la conscience et du discours, donc hors des prises de l’examen et du contrôle volontaire: orientant pratiquement les pratiques, ils enfouissent de ce que l’on appellerait à tort des valeurs dans les gestes les plus automatiques ou dans les techniques du corps les plus insignifiantes en apparence, comme les tours de main ou les façons de marcher, de s’asseoir ou de se moucher, les manières de tenir la bouche en mangeant ou en parlant, et engageant les principes les plus fondamentaux de la construction et de l’évaluation du monde social” (p.544)

No entanto, a propósito ainda da formação da noção de *valor* no quadro da sociologia de Bourdieu, convém sublinhar, em primeiro lugar, que os valores (como

²⁹ Aplica-se, neste sentido, à problemática dos valores o mesmo princípio geral do projecto sociológico bourdiano que passa por não reconhecer como objecto central da análise sociológica “o indivíduo, esse ‘ens realissimum’ ingenuamente celebrado como a realidade das realidades por todos os ‘individualismos metodológicos’, nem os grupos como conjuntos concretos de indivíduos, mas a relação entre duas realizações da acção histórica. Ou seja a dupla relação obscura entre os habitus, sistemas duráveis e transponíveis de esquemas de percepção, de apreciação e de acção que resultam da instituição do social no corpo (ou nos indivíduos biológicos), e os campos, sistemas de relações objectivas que são o produto da instituição do social nas coisas ou nos mecanismos que têm a quase-realidade dos objectos físicos; e, evidentemente, tudo o que surge dessa relação, quer dizer as práticas e as representações sociais ou os campos desde que eles se apresentam sob a forma de realidades percebidas e apreciadas” (Bourdieu e Wacquant; cit em Pereira, 2002:17).

aliás a globalidade do quadro disposicional que os agentes sociais transportam) vão sendo constituídos e incorporados em processos de socialização que se desenrolam em estreita articulação com as condições de existência em que os agentes sociais se encontram; condições que decorrem das posições em que estes se inscrevem no interior dos campos sociais, das trajectórias que delineiam no seu interior, dos interesses particulares daí procedentes e da própria natureza das aspirações a que, nestes contextos posicionais, consideram razoável aceder.

Em segundo lugar, a relação que os agentes sociais estabelecem com os seus valores incorporados não pode ser entendida como algo que se desenrola de um modo essencialmente consciente e intelectualmente orientado segundo “critérios teóricos”. Como quaisquer disposições, os valores são essencialmente accionados na prática e para a prática, manifestando-se na produção de valorações (actos de atribuição de valor) desenvolvidas pelos agentes sociais em relação a objectos concretos. Eles encontram-se, pois, imersos em esquemas disposicionais de natureza generativa, orientados para uma prática tendencialmente rotineira, não reflexiva e não consciente.

Destes dois pontos é possível deduzir que, na acepção de Bourdieu, o modo como os valores se incorporam nas práticas dos agentes sociais se distingue, em larga medida da “acção racional orientada por valores”, na acepção de Max Weber, segundo a qual se pressupõe que os actores sociais desenvolvem, em determinados tipos de acção, um esforço racional no sentido de corresponderem a determinados valores, concebidos enquanto princípios éticos ou morais pré-estabelecidos, que constituem bases de orientação da acção³⁰.

Embora a concepção disposicionalista de Bourdieu constitua novamente, no capítulo dos valores, o ponto de partida da análise que levamos a cabo, não é no entanto possível deixar de reconhecer que ela tende a desconsiderar, à força de os tratar como aspectos secundários ou residuais da análise, os esforços desenvolvidos pelos agentes sociais no sentido de produzirem valorações justificadas com base em princípios ou valores que passam assim a funcionar como critérios básicos de avaliação reflexiva de múltiplos aspectos da realidade social – formas de organização social, práticas sociais, agentes sociais específicos, etc.

³⁰O que, de resto, se pode constatar da definição de “acção racional por relação a valores” exposta pelo autor em *Economia e Sociedade*: acção “determinada por la creencia consciente en el valor – ético, estético, religioso o de cualquiera otra forma como se le interprete – próprio y absoluto de una determinada conducta, sin relación alguna com el resultado, o sea puramente en méritos de esse valor.” (Weber (1987[1922]:20).

Esta lacuna intensificar-se-ia claramente se os propósitos do estudo fossem os de aprofundar outro tipo de questões que aqui serão abordadas de modo apenas tangencial. Referimo-nos, por exemplo, à análise das concepções que, no interior da profissão, são produzidas a propósito de como esta deve ou não ser praticada de um ponto de vista ético ou dos argumentos que se esgrimem a esse propósito. Nesse caso, seria recomendável a mobilização de quadros teóricos que examinassem em pormenor estas questões e que se constituíssem como alternativas ou, simplesmente – como entendemos ser o caso –, como perspectivas associáveis à análise bourdiana, permitindo expandi-la para além dos seus limites.

No quadro da sociologia contemporânea, cremos que merece ser destacado a este propósito o trabalho que L. Boltanski e F. Thévenot têm vindo a desenvolver, com outros autores, no âmbito do *Grupo de Sociologia Política e Moral (École des Hautes Études en Sciences Sociales)*, dado o modo conceptualmente sistemático e sofisticado pelo qual se propõem introduzir na análise sociológica a “interpretação dos motivos morais apresentados pelas pessoas”, as justificações ou formas de julgamento que estas mobilizam, no momento em que são obrigados a legitimarem ou a criticarem múltiplos aspectos da realidade social com os quais se confrontam³¹.

O modo como este “novo” empreendimento conceptual permite responder de forma particularmente sofisticada à articulação entre as avaliações que os agentes sociais produzem e os valores em que estas se ancoram, encontra-se contemplada na forma como se propõe relacionar o conjunto de formas de julgamento elaboradas pelos agentes sociais – *preferências, justificações e críticas* – com *regimes de justificação* (onde aquelas se apoiam). Dada a sua ampla difusão, estes funcionam como pontos de ancoragem quer das actividades justificativas quer das críticas produzidas pelos agentes sociais, que aí “encontram as suas fontes de inspiração actantes” (Resende, 2003:110). É, pois, compreensível que os *loci* de análise onde esta perspectiva revela as suas potencialidades com particular nitidez sejam justamente aqueles em que os indivíduos, recorrendo a regimes de justificação, são obrigados a explicitar critérios de justiça/injustiça ou, de um modo geral, a definirem a “grandeza” ou a “pequenez” de certos procedimentos ou mesmo de formas de organização social, face a outros. Daí que

³¹O quadro conceptual proposto por Boltanski só poderia ser directamente assumido nesta análise, utilizando um manancial de conceitos (*cités*; regimes de justificação; princípio de equivalência; provas; etc.) que, em certa medida, lhes são específicos e que, embora por vezes enunciados, não nos servirão de referência. Para uma síntese deste programa teórico-empírico e uma definição muito precisa dos seus conceitos centrais poder-se-á consultar Boltanski (2001). No caso português, tal programa tem vindo a ser desenvolvido de uma forma fecunda e sistemática por José Resende (2001 e 2003).

esta perspectiva eleja como objecto de estudo por excelência: “(...) as sequências de críticas e justificações tais como podem ser observadas no decorrer de disputas em situações concretas” (Boltanski, 2001:15)

Boltanski designa este ambicioso empreendimento conceptual, destinado a servir de modelo à análise de múltiplos objectos empíricos, como “sociologia da crítica”, diferenciando-o, desse modo, do projecto de “sociologia crítica”, encimado justamente pela obra de Bourdieu, entendendo aliás que essa distinção não vem senão reatar uma cisão presente no seio das ciências sociais: “(...) que é a da relação entre, por um lado, as construções que afastam do seu sistema de interpretação os motivos morais invocados pelas pessoas e, por outro lado, as construções que, pelo contrário, os tomam em consideração e tentam incorporá-los nas análises que propõem, tendo em conta a maneira como as pessoas se justificam face às outras (e também, muitas vezes, face a si próprias) ou, ao invés, se dedicam à crítica”³². (Boltanski, 2001:13). Ora, como acontece no caso de outras aparentes clivagens no seio das ciências sociais, não cremos que esta seja intransponível e que a conjugação entre as propostas ensaiadas no quadro da sociologia da crítica não possam ser conjugadas com os enfoques adoptados na sociologia crítica. Na verdade, entendemos mesmo que, se as primeiras podem contribuir decisivamente para uma atenuação do cariz “dominocêntrico” da sociologia de Bourdieu³³, esta última é, por sua vez, essencial para que o trabalho de crítica e de justificação não seja entendido como o resultado da “livre reflexão”, ensaiada por indivíduos alheios a qualquer condicionamento. Pelo contrário, ele é o resultado dos argumentos avançados por agentes socialmente situados, reportando-se a regimes de justificação de uma forma que não é alheia às condições objectivas em que se

³² A referência a esta clivagem encontra-se bem patente em diversos momentos da obra de Boltanski (2003) como, por exemplo, no seguinte trecho: “Contra as tentativas de redução das justificações fornecidas pelos actores a ideologias que dissimulam interesses e relações de força, tomámos o partido de levar a sério as exigências normativas que as pessoas fazem a si próprias, as suas justificações. Tal decisão supunha romper com um determinado número de pressupostos da sociologia crítica, muito activa em França nos anos de 1970, mas não acarretava necessariamente da nossa parte o esquecimento ou a rejeição da crítica. Pelo contrário, colocámos a crítica no centro das nossas indagações, mas considerando que a crítica, longe de ser apanágio do intelectual ou do sociólogo iluminado, é uma prática corrente das pessoas ditas “vulgares”. Considerámos então que a actividade crítica das pessoas constituía um dos objectos privilegiados da sociologia. Substituímos o programa de sociologia crítica pelo projecto de constituir uma sociologia da crítica”. (p.15).

³³ Como refere Resende (2003), na sociologia de Bourdieu o trabalho de imposição simbólica constantemente realizado pelos actores ao mobilizarem os seus recursos de poder justificativo tendem a soçobrar sob o “trabalho de imposição simbólica desenvolvida pelos actores que detêm maiores volumes de capital” - quando, na verdade, “a crítica mantém-se mesmo quando a imposição simbólica é perspectivada como uma emanção directa da violência eufemística por ela exercida em qualquer circunstância.” (p.114)

encontram, aos interesses específicos a elas associados e, finalmente, aos esquemas disposicionais que, com base nestas duas dimensões, se vão constituindo³⁴.

Um último ponto que carece de esclarecimento teórico prévio acerca do modo como procuramos equacioná-lo no nosso quadro conceptual de base, prende-se com a problemática da “avaliação”. Ao contrário das questões anteriores, este merece, neste estudo, uma atenção menor, assumindo-se mais como um ponto de partida do que como um ponto de chegada do presente estudo.

Como já foi referido, a problemática da avaliação será aqui analisada a partir de dois vectores associados: por um lado, a ponderação que os agentes sociais produzem acerca da sua situação profissional concreta; por outro, aquela que desenvolvem a propósito si mesmos, em função dessa mesma situação.

Naturalmente, a avaliação que os agentes sociais promovem da sua situação profissional produz-se com base num conjunto de representações e atitudes (desenrolando-se, por vezes, num contexto profundamente emocional). Deste modo, como acontece com qualquer dinâmica representacional, o estudo dos processos de avaliação carece do conhecimento prévio do modo como os agentes sociais se encontram posicionados e se foram reposicionando ao longo das suas trajectórias no espaço social.

Na presente investigação, optou-se pelo enfoque na posição que os agentes ocupam no campo profissional, em conjugação com os valores do trabalho que esta lhes permite, em maior ou menor grau, concretizar. A escolha do posicionamento no campo profissional como dimensão na análise deste conteúdo avaliativo prende-se em primeiro lugar com uma hipótese de partida segundo a qual se pressupõe a existência de uma relação clara entre as posições que os agentes sociais ocupam no interior do campo profissional e a avaliação que promovem acerca da sua situação profissional concreta. Em segundo lugar, ela tem a ver com o facto de a referida hipótese ter sido reforçada a partir de uma análise exploratória dos dados recolhidos, o que nos levou a considerar

³⁴ Uma observação de teor semelhante, pode ser deduzida de uma crítica avançada por B. Lahire (2002:10-14) ao trabalho de L. Boltanski e L. Thévenot ao afirmar que os referidos autores ultrapassam a teoria disposicionista de Bourdieu através de uma “redução caricatural” da mesma. Nas suas palavras, “On se demandera, (...) comment les acteurs “normaux” ont construit ces compétences qui les amènent à agir (critiquer, justifier...) comme ils le font. Mais commencer à répondre sérieusement à ce genre de questions supposerait évidemment de renouer avec une tradition à laquelle l’auteur s’efforce absolument d’échapper. (...). Dans tous les cas, si l’acteur est souvent suffisamment conscient pour nous décrire ce qu’il fait, il n’est pas conscient en revanche des déterminations internes et externes qui l’ont poussé à agir comme il agi, à penser comme il a pensé, à sentir comme il a senti... bref, on ne peut faire comme si l’acteur détenait les clefs (dispositionnelles et contextuelles) de ce qui le meut” (Lahire, 2002:11-12)

que, de todas as dimensões centrais à análise, o posicionamento no campo profissional seria a mais relevante na explicação das diferenças do sentido e conteúdo das avaliações. Mais ainda, por exemplo, do que as variáveis relativas às origens sociais, embora estas últimas venham também a ser integradas no estudo dos processos de avaliação, se bem que de um modo menos destacado.

Em suma, o trabalho interpretativo aqui realizado vai no sentido de procurar esboçar grandes tendências de associação entre posições no campo profissional e formas de avaliação da situação profissional concreta e de si-mesmo produzidas pelos agentes sociais.

Em termos conceptuais, cremos que dos dois vectores de avaliação abordados, o referente à problemática da auto-avaliação é aquele que pode levantar *à priori* mais problemas de compreensão, visto não ser um aspecto comumente referenciado nas abordagens e na própria teoria sociológica; mas também porque pode parecer, a um exame mais desatento, pouco compatível com a análise bourdiana. Ora, não só não cremos que assim seja, como acreditamos também que os esforços de aprofundamento desta questão podem vir a revelar-se, no futuro, analiticamente muito promissores no enriquecimento do quadro teórico que nos serve de referência. Gostaríamos, aliás, de sublinhar que a mobilização no plano heurístico de noções como *auto-imagem* ou *auto-conceito* não só não nos afastam da análise sociológica como nos aproximam de uma das suas dimensões nucleares, já que a obtenção de uma auto-imagem positiva se encontra claramente conectada – como se da “outra face da moeda” se tratasse – com o grau de aproximação que os agentes sociais estabelecem das posições e elementos a que atribuem valor e, por essa via, com o próprio envolvimento (designadamente energético) que promovem no quadro das relações e das dinâmicas sociais.

Por outro lado, se no detivermos na perspectiva de Bourdieu, cremos que também aí parece nítido que um dos seus aspectos centrais consiste na pressuposição implícita de que a finalidade, mesmo não consciente, de se atingir posições ou vantagens que se traduzem na aquisição de valor ou reconhecimento simbólicos constitui, por assim dizer, a “finalidade última” do investimento dos agentes sociais no jogo social. Esta “orientação última” para a obtenção de valor simbólico permite inclusive que, do ponto de vista analítico, as condutas aparentemente não racionais dos agentes, designadamente as menos susceptíveis de se converterem em capital económico ou social, sejam analiticamente interpretáveis à luz da noção de “interesse” e “estratégia” (designadamente o próprio “acto desinteressado”, na medida em que este

seja desenvolvido no interior de campos em que o “desinteresse” se apresente como um valor em jogo).

Por outro lado, cremos não restarem dúvidas que o desenvolvimento de uma auto-imagem positiva, é algo que, em larga medida, só pode ser obtido através de campos sociais, neste caso concreto dos capitais adquiridos no ou através do campo profissional da advocacia. É certo que a obtenção de reconhecimento está, em larga medida, dependente de um conjunto de outros significativos que veiculam uma representação avaliativa favorável das performances, realizações, bem como do próprio sujeito que as protagonizou. Esta representação favorável é explicitada através de um conjunto de sinalizações e de juízos emitidos a propósito de cada um desses aspectos. No entanto, ela não pode ser exclusivamente entendida desse modo, uma vez que o próprio agente social tem condições para atribuir (ou não) valor a si próprio, na medida em que interiorizou os princípios e critérios de julgamento transportados por esse “outro significativo” no seu quadro de valores.

O conteúdo desta auto-imagem pode, eventualmente, ser “posto em discurso”, mas adquire, geralmente, uma configuração emocional. Noutros termos, consubstancia-se em sentimentos que os agentes sociais experienciam acerca do seu próprio valor e que, embora possam emergir diferenciadamente consoante as situações sociais, são igualmente susceptíveis de atravessarem esses contextos particulares, manifestando-se de um modo mais constante e duradouro. (Goffman (1982 [1963]); Turner 1988; Chaves 1999).

Os processos de investimento na produção de uma imagem positiva de si e na avaliação de si-mesmo mediante os resultados da acção realizada não são, de modo nenhum, um dado novo da actividade social, nem sequer se iniciam com os processos de individuação. Contudo, adquirem uma nova feição na contemporaneidade, dado que, por um lado, são dirigidos de um modo crescentemente autocentrado, em virtude de se processarem através de auto-avaliações baseadas na apreciação das performances individuais (e não tanto a partir da avaliação que se produz da performance dos quadros de identidade colectiva de que se faz parte - família, comunidade, associações, etc.); por outro lado, pelo facto de as práticas individuais não se diluírem tanto nas práticas gerais desses mesmos colectivos.

O facto de abordarmos a problemática da auto-imagem preferencialmente no quadro da perspectiva bourdiana, não invalida, porém, que reconheçamos que, em certos momentos, haverá vantagem em procurar articulá-la com concepções e

instrumentos teóricos que permitam conceber aqueles processos, conferindo maior destaque por um lado, ao pressuposto de que os quadros disposicionais transportados pelos sujeitos não são absolutamente coerentes e sistemáticos (antes se constituem de forma múltipla e potencialmente contraditória) e, por outro lado, às dinâmicas reflexivas que irrompem na acção, de um modo tanto mais intenso quanto mais estes quadros disposicionais, transportados por um mesmo agente, se apresentarem como descoincidentes ou conflitantes³⁵.

Embora a chamada de atenção que aqui deixamos no sentido de identificar e procurar atenuar alguns dos limites teóricos presentes no pensamento de Bourdieu seja esboçada a propósito da questão da auto-avaliação, cremos que ela se estende a outros aspectos do seu pensamento. E, se é certo que parte dessas insuficiências só podem e devem ser aquilatadas no confronto com a pesquisa, dado a teoria da prática ter “os seus fundamentos originais colocados na urgência do prosseguimento do trabalho de investigação aplicado, libertando-se, por isso, das definições mais orientadamente teóricas da teoria, ou seja, escapando a uma visão *teórica* da formulação teórica”, (como lembra Borges Pereira (2002:6), não queremos deixar de explicitar duas objecções gerais.

A primeira prende-se com o funcionamento interno dos *campos sociais*, sobre o qual importa sempre enfatizar o aspecto dinâmico. Com efeito, como já vimos, os agentes que se encontram em posição dominada no espaço social, longe de soçobrem perante a definição da realidade, apanágio dos dominantes, desenvolvem a capacidade de mobilizar recursos de poder, nomeadamente argumentativos, no sentido de fazerem aceitar as suas reivindicações e visões do mundo como algo de igualmente legítimo e que não se situa necessariamente num plano “simbolicamente inferior”. A luta e a negociação da realidade que tem lugar no interior dos campos sociais pode inclusivamente levar a que os agentes sociais que possuem um maior volume de capitais reconheçam o carácter válido, virtuoso ou mesmo hierarquicamente equivalente das

³⁵É o caso do projecto teórico-metodológico de cariz disposicionalista (tributário do pensamento de Bourdieu) que tem vindo a ser desenvolvido por Bernard Lahire (1998; 2002); ou das perspectivas de natureza interaccionista e fenomenológica que maior relevância concedem à noção de *self*, designadamente das que mais se aproximam ou integram o pensamento de G. H. Mead (1963[1943]), como por exemplo, Blumer (1969); Goffman (1982[1963] e 1993[1959]), mas também Giddens (1984; 1994[1991]) ou as sínteses teóricas de Burkitt (1991) e J. Turner (1988) e que, em estudo anterior, tive oportunidade de mobilizar e explorar em pormenor, procurando definir quer o conceito de *self*, quer um conjunto de outras noções que com ele se encontram articuladas (Chaves, 1999a:325-337 e 2000).

práticas ou representações desenvolvidas por agentes sociais que, do ponto de vista dos capitais de que são portadores, se situam numa posição dominada. Trata-se, pois, de atenuar a visão dominocêntrica da obra de Bourdieu, em prol da elaboração de uma perspectiva mais dinâmica e negocial do funcionamento dos campos sociais.

A segunda coloca-se relativamente ao modo como o conceito de *habitus* é concebido analiticamente no seu pensamento; facto que tentaremos sintetizar em cinco objecções que têm vindo a ser enunciadas por diversos autores. Destacamos neste caso a obra de B. Lahire que afirma desde logo a excessiva exigência colocada pelo termo *sistema de disposições*, preterindo-a relativamente a termos como *património* ou *stock de disposições*, que “permettent de réviser à la baisse les prétentions interprétatives (rhétoriques) des sociologues dispositionnalistes” (Lahire, 2002:24). Subscrevemos por inteiro esta recomendação que, no seu conjunto, nos leva a adoptar neste estudo a noção mais modesta de *esquemas disposicionais*, em lugar do conceito de *habitus*.

Primeira objecção: o conceito de *habitus* enferma de um *excessivo holismo*. De facto, se este é adequado para uma apresentação global e compactada da proposta teórica de Bourdieu, (sublinhando a existência de uma lógica disposicional subjacente que preside à multiplicidade de práticas e representações produzidas por um mesmo agente social, próxima da incorporada pelos agentes sociais que se aproximam da posição que aquele ocupa no interior dos diversos campos sociais), ele é pouco instrumentalizável em estudos casuísticos, onde se propõe um enfoque mais próximo dos agentes sociais, designadamente dos agentes singulares³⁶. Nós próprios já havíamos referido em trabalhos anteriores a necessidade de se adoptar, em investigações onde se utilizassem escalas de observação mais restritas, conceitos menos majestáticos do que o de *habitus*, (ou mesmo de noções como, por exemplo, “cultura” ou “subcultura”). Esta substituição seria feita em favor de noções mais “discretas” como disposições, valores, competências, percepções, recursos e oportunidades, permitindo compreender, como na altura referi, “a forma como os sujeitos se confrontam com cada uma delas, mesmo que isso signifique ter de se entrar em linha de conta na análise com contradições e paradoxos.” (Chaves, 1999:29)

Segunda objecção: os esquemas disposicionais *não constituem necessariamente um todo coerente*. Esta possível incoerência decorre, quer no plano sincrónico quer

³⁶ É neste mesmo sentido que Lahire afirma que “(...) les procédures statistiques de mise en équivalence pour les besoins du codage, comme les opérations de typification de la sociologie la plus qualitative, désindividualisent les faits sociaux et livrent une version dépliée (abstraite des singularités individuelles) du social” (Lahire, 2002:2)

diacrónico, do quadro multiposicional em que os agentes sociais se encontram no interior de diversos campos sociais, assim como dos seus diferentes grupos de pertença, de referência e dos diversos contextos de interacção com os quais se confrontam. Esta situação, que se acentua nas sociedades multidiferenciadas, confronta os agentes sociais com instâncias que possuem lógicas diversas, colocando-os perante interesses e princípios de (re)socialização diferenciados, por vezes concorrentes. (Lahire, 2002: 41)

Já Bourdieu tinha assinalado de alguma forma esta putativa incoerência, através de noções como *hysteresys* – avançada, por exemplo, em *Le Déracinement* (Bourdieu e Sayad, 1964). Aí, porém, o termo *hysteresys* procura traduzir situações em que a alteração das condições que estiveram na base da constituição do habitus se alteram de forma tão brusca que se regista um desajustamento radical entre os esquemas práticos mobilizados e as condições objectivas presentes na acção. Estamos em crer que o texto onde Bourdieu explora de um modo mais estimulante, a hipótese da incoerência, surge em *Les Règles de l'art* (1992). Neste caso, revisitando *L'Éducation sentimentale* de Flaubert, o autor apresenta Frédéric justamente como um personagem que, situando-se entre pólos que convocam disposições em certa medida inconciliáveis – a arte e a política; a política e os negócios – vai balançando entre campos, procurando em simultâneo jogar em todos e acabando por em todos eles perder³⁷. No entanto, há que reconhecer que estas questões, que prevêem uma certa incoerência interna do habitus, foram relativamente secundarizadas por Bourdieu, face à ideia de que este apresenta uma tendencial harmonia disposicional interna.

O sublinhar desta incoerência, bem como a exploração das suas consequências no plano empírico, tem sido desenvolvido, entre outros, por B. Lahire (1998; 2002), ao procurar levar à prática o seu projecto de constituição de uma “sociologia psicológica”, que nas palavras do próprio, “visait essentiellement à étudier la variation intra-individuelle des comportements, attitudes, goûts, etc., selon les contextes sociaux. Cette variation a été saisie dans ses dimensions diachronique (au cours d’une biographie) et synchronique (dans des domaines de pratiques différents ou dans divers micro-contextes intra-domaines), et l’on a tenté d’en rendre raison à partir de la combinaison de la pluralité des dispositions incorporées et de la pluralité des contextes dans lesquels les acteurs sont amenés à évoluer” (Lahire, 2002 :17).

³⁷ Pois como bem refere Mounier (2001:61), “les rapports de force au sein du champ impliquent des choix”.

Terceira objecção : o reconhecimento da existência de uma multiplicidade de dinâmicas socializadoras que confrontam os agentes sociais com novos processos de incorporação, faz com que *a natureza dos esquemas disposicionais e as disposições nele contidas se constituam e reconstituam de um modo dinâmico e processual*. Como é sabido, Bourdieu não deixou de referenciar o dinamismo do *habitus* no quadro da relação que este estabelece com as alterações registadas nas suas condições de produção, sejam estas decorrentes quer das trajectórias sociais quer das transformações estruturais registadas nos diversos campos sociais onde aquele opera. No entanto, mais uma vez, e à semelhança das questões relativas à incoerência, a questão do dinamismo não foi enfatizada nem merecedora de atenção particular em privilégio, neste caso, da acentuação dos aspectos tendencialmente duradouros e reprodutivos do *habitus* (Firmino da Costa, 1999; Casanova, 2004)³⁸. Ora, trata-se neste caso de salvaguardar a acentuação do carácter processualista dos esquemas disposicionais, enfatizando a problemática da sua alteração e encaminhando-a para o centro da análise, o que não significa deixar de reconhecer que as disposições não se encontram todas ao mesmo nível do ponto de vista da profundidade, precocidade e duração da sua incorporação.

Quarta objecção: Bourdieu propõe-nos uma concepção disposicionalista das práticas sociais, assente na noção de *razão prática*, opondo-se sobretudo às “teorias da escolha racional”, opção que, a nosso ver, radicalizou com o propósito de dirimir as críticas que o acusavam de ter uma concepção utilitarista das práticas). Mais ainda, o autor acentuou a tendencial coerência dos esquemas disposicionais, constituídos sobre condições, também elas tendencialmente unívocas. Isto levou-o a *desprezar, em larga medida, a noção de “escolha” e em termos gerais os processos reflexivos desenvolvidos pelos agentes sociais*. Tal não significa, uma vez mais, que Bourdieu tenha descartado totalmente o reconhecimento de que os agentes sociais desenvolvem processos reflexivos, nomeadamente estratégias deliberadamente promovidas no sentido de se orientarem para a conquista de determinadas posições. Por vezes, utilizou até o próprio termo *escolha*. Contudo, os processos reflexivos e as escolhas tendem a ser por eles desprezados face àquilo que lhes subjaz e que, em primeira instância, importa analisar: isto é, as estruturas sociais, nomeadamente as estruturas incorporadas. A partir daí, as

³⁸ A mesma crítica se aplica à própria noção de interesse, nomeadamente se nos detivermos na forma como esta é conceptualizada por J. Pina Cabral (2003:50), quando, evocando a noção de “potencial de memorfose das pessoas” da autoria de Gilberto Velho, coloca objecções às acepções estáticas de interesse, já que, como refere, os agentes sociais contêm um potencial de “automutação” que lhes permite redefinir os seus interesses em função das condições em que se encontram.

referidas escolhas apresentar-se-iam como algo, em certa medida, superficial e, em certos casos, previsível.

Ora, a objecção que aqui levantamos, decorre das anteriores. Com efeito, quanto maior for o carácter contraditório dos referidos esquemas e quanto mais estes forem sujeitos ao confronto com situações de “crise” que estimulem ou decorram dessa mesma incoerência, mais os processos de reflexividade tendem a eclodir, obrigando os sujeitos a exercícios de selecção de práticas de um rol, sem dúvida, limitado de possibilidades. Donde, apesar de subscrevermos a noção de que os agentes sociais produzem escolhas com base em esquemas disposicionais construídos na relação entre posições e trajectórias, entendemos que o produto da sua actividade reflexiva, longe de ser despiciendo, é um elemento central no estudo das dinâmicas sociais³⁹.

Última objecção: das observações anteriores, em especial da ideia de incoerência disposicional, deduz-se *que não se estabelece, necessariamente, um ajustamento perfeito entre campo e habitus*. Este pressuposto, muito para além de consentir que os agentes sociais possuem competências diferenciadas para jogar o jogo social, põe em causa a ideia de que terá de existir necessariamente uma “cumplicidade ontológica” entre os campos sociais e o habitus; expressa através da noção de *illusio*, através da qual Bourdieu (1992:91-92) procura referir o facto de os agentes se encontrarem ontologicamente envolvidos no jogo em curso nos campos sociais dos quais participam, envolvidos no jogo e pelo jogo⁴⁰.

Ora, na nossa perspectiva, a partir do momento em que se sustenta que os agentes sociais transferem investimentos de um determinado campo para outros, ou que possuem a faculdade de mobilizar alternativamente esquemas de disposições em função do quadro de actividade no qual se encontram, nada autoriza a pressupor que, atendendo

³⁹ Daí que autores como Casanova proponham ao invés da noção de disposição a noção de *orientação*, ressaltando que “(...) a teoria do habitus pode, por exemplo, constituir um obstáculo à avaliação da capacidade verificável dos homens reflectirem e agirem pró-activamente sobre si próprios, sobre o seu comportamento social e sobre o meio em que vivem. Apesar de Bourdieu considerar que o habitus não é imutável e que não existe apenas reprodução social, não são efectivamente tratadas pelo autor as relações entre disposições e reflexividade, nem entre o habitus e a transformação social.” (Casanova, 2004:3-4). No mesmo sentido, ver também as propostas de Juan (1991 e 1995).

⁴⁰ O conceito de *illusio* é por diversas vezes utilizado no trabalho de Bourdieu. Recomenda-se a leitura do texto “Será possível um acto desinteressado?” (Bourdieu, 1992) onde cremos que este é exposto de um modo esclarecedor e onde se encontram particularmente patentes as suas potencialidade e as suas limitações. Considere-se, contudo, a definição sintética de Mounier (2001) que, justamente, define a *illusio* como aquilo que determina o engajamento e o investimento dos agentes no campo: “l’illusio (...) joue un rôle important d’articulation entre les deux notions : l’habitus est à la fois un ensemble de dispositions, de maîtrises pratiques, et en même temps un déterminant essentiel de l’investissement de l’agent dans le champ. Par son habitus celui-ci perçoit en effet comme naturel, allant de soi les intérêts spécifiques au champ, les enjeux du jeu qu’organise le champ, intérêts que évidemment n’ont aucun intérêt pour d’autres”.

à natureza compósita dos seus esquemas disposicionais, não possam inscrever-se num campo tendo presentes disposições ajustadas a outros campos. Mais, nada autoriza a pensar também que não possam desinvestir por períodos variáveis do jogo que tem lugar num dado campo sem que promovam necessariamente formas de reinvestimento noutros campos.

Eis pois como, se em termos gerais, nos inspiramos na perspectiva de Bourdieu, a empregaremos sempre de um modo crítico, decorrente do confronto com os dados da investigação empírica, cotejando-a, potenciando-a ou renovando-a de acordo com os ditames dessa mesma pesquisa. Não hesitaremos também em convocar, sempre que se afigurar apropriado, outras contribuições conceptuais, embora salvaguardando que estas sejam articuladas com o quadro conceptual de partida de um modo sistemático.

Capítulo II

População e metodologia

Delimitação e critérios de definição da população em estudo

O universo deste estudo é constituído pelos indivíduos inscritos na Ordem dos Advogados que têm o seu domicílio profissional como advogados no concelho de Lisboa e que se encontram numa fase de inserção profissional (definida segundo critérios explicitados mais adiante). Nele se encontram incluídos dois segmentos distintos. Um primeiro é formado pelos profissionais que possuem a sua “inscrição activa” na Ordem e que (praticamente na sua totalidade), exercem, de facto, a advocacia. Eles correspondem a 75% do universo total. Será sobre eles que o estudo incidirá em profundidade. O segundo é composto pelos restantes 25% que não se encontram a trabalhar como advogados, possuindo a sua inscrição na Ordem suspensa.

São praticamente nulas as situações de indivíduos que suprimem definitivamente a sua inscrição na Ordem, o que significa que mesmo aqueles que se encontram muito distantes da prática da advocacia e que não tencionam desenvolver ou retomar o exercício da profissão estão inscritos no universo de análise, encontrando-se inseridos no segmento dos “suspensos”.

A relação profissional entre esta população e o concelho de Lisboa é muito estreita. Com efeito, o modo como o universo foi recortado permite-nos “capturar” a grande maioria dos jovens inscritos na Ordem dos Advogados que desenvolvem o seu processo de inserção profissional no referido concelho. No caso dos jovens advogados activos, a abrangência é, aliás, praticamente total. Para além destes, a população em estudo inclui também 7% de indivíduos que exercem as suas actividades profissionais em exclusivo fora deste concelho, mas todos eles no perímetro da Área Metropolitana de Lisboa.

Para além de se encontrarem na sua grande maioria a trabalhar no concelho de Lisboa cerca de 58,5% dos jovens advogados residem também nesse mesmo local, sendo, no entanto, considerável o número dos que se encontram distribuídos por toda a AML, particularmente na sua zona norte, nomeadamente, e por ordem de importância,

pelo concelhos de Oeiras (7,3%), Sintra (6,5%), Cascais (4,8%) e Loures (4,8%).

A opção pelo centramento nos jovens advogados que trabalham em Lisboa, prende-se com o facto de este ser inequivocamente o concelho que concentra o maior número de habitantes, postos de trabalho e de profissionais do foro em Portugal; mas também porque é o que melhor representa as transformações que a advocacia sofreu na última década e meia entre nós. A adopção desta delimitação geográfica não ofereceu, portanto, dúvidas dignas de realce. O maior problema residiu, sim, na tentativa de circunscrever o universo de estudo com base no requisito de que os indivíduos que o constituíssem se encontrassem num “momento ou período de inserção profissional”.

Esta dificuldade decorre, como é óbvio, da inexistência de uma definição universal de “inserção” que permita delimitar prévia e consensualmente os indivíduos que se encontram nessa situação. Tornou-se também desde sempre claro que o problema não poderia também ser colmatado através da mera mobilização de termos alternativos como “transição profissional” ou “transição ao trabalho”. Com efeito, estas noções podem ser utilizadas com o objectivo de permitirem distinguir enfoques de carácter longitudinal, que permitem acompanhar populações ao longo do tempo, de abordagens transversais e sincrónicas, para as quais se reservaria o termo inserção profissional (Sousa, 2004), ou, simplesmente, no sentido de se acentuar a ideia de que a inserção profissional é processual. Contudo, elas enfermam do mesmo problema no que respeita à delimitação.

No quadro da população em estudo, a circunscrição dos indivíduos que se encontram num período de inserção foi, em larga medida, facilitada por nos encontrarmos perante um vasto conjunto de jovens que, na sua maioria, partilham uma situação relativamente próxima do ponto de vista da duração da formação escolar e do momento mais comum de ingresso no mercado de trabalho, pelo menos se os compararmos com a população abrangida pelos inquéritos realizados à totalidade dos diplomados do ensino superior. De facto, nesses estudos os problemas multiplicam-se, já que se se procura abranger num mesmo universo, populações com trajectos, formações escolares, tempos de entrada no mercado de trabalho, ocupações, carreiras ou vínculos contratuais muito diversos. Curiosamente, uma das dificuldades que se colocou no único inquérito geral ao percurso dos licenciados realizado em Portugal (ODES:2002) residiu, precisamente, no segmento de jovens que, tendo cursado Direito, ingressaram no estágio da Ordem, dado que estes últimos permanecem cerca de dois

anos em formação profissional, o que os diferencia da grande maioria dos outros diplomados.

Depois de se terem equacionado outras hipóteses alternativas que não se revelaram exequíveis em termos metodológicos (particularmente, tendo em conta que se pretendia recorrer a metodologias extensivas que nos obrigavam a uma delimitação prévia da população abrangida)¹, optou-se por um procedimento de circunscrição através de marcos ou de limites temporais (Jobert, Marry e Tanguy, 1995; Hannann *et al.* 1999; Couppié e Mansuy, 2001). Estabeleceram-se fronteiras que, por mais que sejam justificadas, terão sempre uma forte dose de arbitrariedade. Deste modo, convencionou-se que o limite inicial do processo de inserção deveria corresponder à inscrição na Ordem dos Advogados, o que, na esmagadora maioria dos casos, coincide

¹De facto, é possível identificar uma série de tentativas de delimitação de populações “em inserção” que não privilegiam demarcações temporais. É o caso, por exemplo, dos esforços empreendidos por Michel Vernières (1997:11), ao conceber a inserção profissional como “o processo através do qual os indivíduos (...) acedem a uma “posição estabilizada no sistema de emprego”, reservando-se o termo “re-inserção” para os trabalhadores que já têm alguma experiência profissional e que voltam a entrar na população activa após um período, por exemplo, de desemprego. Nesta perspectiva, se a identificação do início do processo de inserção profissional não apresentaria grandes dificuldades, correspondendo ao momento em que a pessoa, saindo do sistema escolar ou o adulto que sempre esteve “inactivo”, realiza pela primeira vez uma actividade produtiva ou procura uma actividade (no mesmo sentido que a definição internacional de “desemprego”, atribui ao termo “à procura de emprego”), já a definição do “final do processo” de inserção, apresentaria maiores dificuldades, sendo delimitada com base na obtenção de uma “posição estabilizada” no mercado de trabalho (Vernières, 1997:19). Como lembra Alves (2003), na proposta de Vernières, a obtenção de uma “posição estabilizada” não corresponde, necessariamente, à obtenção de um emprego estável com um contrato a tempo indeterminado, mas sim um posicionamento perante o emprego que se traduz na capacidade do indivíduo se manter empregado, ainda que o possa fazer por uma sequência continuada de contratos a prazo. Por seu lado, Vincens (1981) concebe a inserção profissional como traduzindo uma mudança na utilização do tempo. A pessoa deixaria de dividir o tempo entre lazer, estudos e trabalho não remunerado para consagrar algum tempo a um emprego remunerado ou à procura do mesmo. O “final do período de inserção”, corresponderia ao *terminus* de uma fase orientada para a procura de emprego (ou para a realização de estudos destinados a permitir o acesso a um outro emprego), em simultâneo com a crença de que se dispõe de um emprego *durável*, na medida em que não se procura outro no futuro (Trottier, Laforce e Cloutier, 1998). Num trabalho mais recente, Vincens (1997) considera que, para além deste critério subjectivo, os limites da inserção, devem ser definidos com base nas especificidades de cada estudo, mas também com a preocupação de se procurar harmonizar as várias medidas de inserção, adoptando uma “definição convencional de inserção profissional”, idênticas às utilizadas para calcular as “taxas de desemprego” ou a “população activa” (Alves, 2003:173). É um facto que qualquer uma destas noções tem a virtude de resistir à tentação de definir o culminar do processo de inserção através da obtenção de um contrato a tempo indeterminado, situação que não só tende a reduzir-se, como a aplicar-se apenas à população assalariada que dispõe de vínculo contratual (o que corresponde, por exemplo, apenas a uma minoria dos indivíduos que constitui o nosso universo de referência.) No entanto, tanto a definição de *posição estabilizada* avançada por Vernières, como a *delimitação subjectiva* de Vincens assente nas representações dos sujeitos, parecem-nos insatisfatórias. De um ponto de vista geral, porque a ideia de “posição estabilizada” encerra inúmeras ambiguidades (não obstante a chamada de atenção de Vernières para a sua variação em função do tipo de actividade); por outro lado, e no que se refere a Vincens, a vontade de permanência numa determinada situação profissional que os indivíduos manifestam num dado momento é naturalmente flutuante. De qualquer forma, o que importa sobretudo registar, do ponto de vista do presente estudo, é que estes critérios são pura e simplesmente inaplicáveis, considerando a necessidade de delimitar *à priori* a população a analisar.

com a data do fim do estágio profissional, prolongando-se esse período pelos cinco anos seguintes.

Esta circunscrição foi definida com base em três critérios que se reforçaram mutuamente. Em primeiro lugar, os cinco anos após a entrada no mercado de trabalho é um dos limites comumente adoptados em trabalhos desenvolvidos sobre a inserção profissional dos jovens (Couppié e Mansuy, 2001);² ou nos “inquéritos de percurso” aplicados aos diplomados do ensino superior, como é o caso do *Inquérito ao percurso dos diplomados* realizado em Portugal (ODES: 2002). Embora na generalidade destes últimos se pretenda reconstituir a trajetória de inserção dos indivíduos que concluíram a sua licenciatura há cinco anos (os “primeiros cinco anos”), tudo indica ser esta uma das definições temporais que se têm vindo a impor no estabelecimento de um *terminus* – como se disse, sempre arbitrário –, desse mesmo processo. Em segundo lugar, é também de cinco anos o limite mínimo legalmente prescrito, a partir do qual se autoriza os advogados a converterem-se em patronos de estágio – leia-se de iniciação – de novos membros da corporação. Tudo indicia, portanto, que, não obstante o final do período formativo, este parece constituir, por assim dizer, o momento em que se considera que a fase de tirocínio se encontra “definitivamente” concluída.

Finalmente, considerou-se que o mesmo período nos permitiria recolher informações qualitativas sobre o desenrolar do processo de socialização profissional ao longo do tempo, que, embora não sejam analisadas em profundidade neste estudo, nos levaram desde o início a excluir a hipótese da adopção de períodos mais curtos, como, por exemplo, o “primeiro ano de inscrição”.

Alguns problemas processuais, porém, assim como o facto de se ter entendido que tal não comprometia quaisquer dos objectivos centrais da investigação, levou-nos a considerar preferível utilizar como balizas temporais os anos civis, seleccionando aqueles que melhor nos permitissem aproximar da delimitação predefinida respeitante aos “primeiros cinco anos” de inserção. Deste modo, em termos de período de inscrição, a população analisada acabou por corresponder à totalidade dos indivíduos que, após o

²É o caso de Couppié e Mansuy (2001:12) ao definirem a categoria dos *juniores*, que corresponderia justamente à categoria dos indivíduos saídos do período de formação e cuja presença no mercado de trabalho é inferior a cinco anos (Couppié e Mansuy, 2001:12).

estágio profissional, se inscreveram na Ordem dos Advogados no quinquénio 1998-2002, perfazendo, exactamente, cinco anos civis completos³.

Para além deste limite, fixou-se também um tecto etário correspondente a 34 anos (inclusive) que, quando ultrapassado, inviabilizaria a possibilidade de se integrar o universo de análise. A medida foi adoptada no sentido de permitir, tanto quanto possível, a comparação dos dados desta investigação com os obtidos noutros trabalhos, fundamentalmente com o *Inquérito aos Advogados Portugueses* (Caetano, 2003), mas também com o estudo *Gerações e Valores na Sociedade Portuguesa* (Machado Pais, 1998), que utilizaram esta mesma delimitação etária para definirem os coortes geracionais utilizados. Cedo se percebeu, contudo, que esta precaução se afigurava pouco relevante já que a percentagem daqueles que se encontravam, simultaneamente, acima deste limite etário e inscritos há menos de cinco anos na Ordem dos Advogados era residual.

Sintetizando: o universo deste estudo é constituído por todos os indivíduos inscritos na Ordem dos Advogados entre 1 de Janeiro de 1998 e 31 de Dezembro de 2002 que têm a sua morada profissional como advogados no concelho de Lisboa, e que têm uma idade inferior a 35 anos, independentemente de possuírem a sua matrícula na Ordem “activa” ou “suspensa”. Esta circunscrição permite abranger a esmagadora maioria dos inscritos na Ordem entre 1998 e 2002 que possuem o seu local de trabalho em Lisboa. Para além destes, fazem também parte do universo analisado (7% da amostra), alguns indivíduos que têm o seu domicílio profissional como advogados no referido concelho, mas não se encontram a trabalhar aí, desenvolvendo a sua actividade em algum outro concelho da AML.

Breves esclarecimentos adicionais se impõem também a propósito da escolha do termo *jovens advogados* para designar esta população. Como tem sido sobejamente discutido, na análise sociológica o termo e a categoria “jovem” ou “jovens” suscitam dúvidas e inúmeras discussões a propósito da sua definição e do seu conteúdo, já que estão sujeitos a apropriações, polissémicas ambíguas e com um forte teor normativo. (Machado Pais, 1993; Bourdieu, 2003[1984]b, Mauger, 1989)

³Donde, atendendo à data de início do processo de inquirição e à duração do mesmo, os indivíduos sobre os quais recaiu a análise encontravam-se inscritos na OA num período que ia de um mínimo de 9 meses a um máximo de 6 anos e 3 meses.

A nossa adopção deste termo é, antes do mais, a consequência lógica da nossa população se encontrar, por um lado, em “estado de inserção profissional” e, por outro, inserida num processo de autonomização económica e residencial relativamente à “família de origem”.

Sem nos alargarmos aqui nesta discussão, cremos que a forte interiorização e institucionalização destes processos transitórios no modo como os agentes sociais experienciam e concebem o seu curso de vida e a sua trajectória biográfica, é largamente responsáveis pela pertinência do termo “juventude” como categoria sociológica, distinguível de múltiplas outras apropriações do mesmo termo. Torna-se, assim, possível utilizá-lo também como base terminológica no sentido de confrontar o modo como diversos segmentos sociais, e diversas gerações, vivem esta “fase da vida”, facultando assim a possibilidade de se estabelecerem comparações sincrónicas e diacrónicas (Mauger, 1989).

Isto não nos impede de subscrever por inteiro as teses onde se sustenta que a existência desta fase transitória (que congrega em si diversas transições em diferentes esferas) não constitui propriamente um dado universal e natural; que ela é vivenciada de modo muito diverso pelos diferentes jovens, e, finalmente, que tais transições se encontram sujeitas a um processo de deslinearização e de dilatação no tempo, como têm demonstrado diversas investigações conduzidas nas últimas décadas em torno das “juventudes contemporâneas”. É o caso dos trabalhos de Galland, Mauger, Machado Pais, para avançar apenas alguns exemplos.

A utilização do conceito de *jovens advogados* aproxima-nos, por seu lado, de um termo largamente utilizado no contexto da própria advocacia, facilitando-nos a prossecução de futuros debates com o grupo profissional, sem que isso comprometa a utilização analítica do mesmo. Com efeito, os indivíduos inscritos num período de cinco anos na Ordem dos Advogados constituem um segmento que, em meio profissional, facilmente é susceptível de obter a classificação de *jovens advogados*. De facto, se nesse contexto, com este termo, apenas se pretende identificar os indivíduos que se inscreveram na Ordem num período relativamente recente, sem que se tenha convencionalizado qualquer definição mais precisa⁴, as indefinições e os desacordos relativamente à definição de um limite temporal da categoria situam-se, na generalidade

⁴ Com excepção dos limites estatutariamente impostos no âmbito das associações de jovens advogados com o propósito de se estabelecer os limites à possibilidade de se usufruir do estatuto de membro ou de fazer parte dos órgãos directivos.

dos casos, além deste valor. É, por exemplo, o caso da *ANJAP* (Associação Nacional dos Jovens Advogados Portugueses) que reivindica a extensão da definição do seu limite superior para os 10 anos após a obtenção da célula profissional, não considerando pertinente a delimitação de qualquer limite etário.⁵

A população abrangida neste estudo tem em comum a posse de uma licenciatura em Direito e a realização de um estágio profissional de 18 meses, sem o qual nenhum indivíduo se encontra autorizado a desenvolver a profissão de advogado. É a conclusão deste estágio e a correspondente obtenção da cédula profissional que constitui o elemento básico de distinção entre os jovens advogados e a generalidade dos licenciados em Direito.

O mecanismo de filtragem em que consiste esta etapa formativa encontra-se subdividido em dois momentos: um primeiro, de 3 meses, realiza-se nos Centros de Estágio da Ordem. Nesta fase inicial, a Ordem propõe-se fornecer um aprofundamento de conteúdo eminentemente prático dos conhecimentos obtidos nas licenciaturas de Direito, ministrando ao tirocinante matérias directamente ligadas à prática da advocacia, quer ao nível da prática processual, registral e notarial quer da deontologia profissional. O primeiro período de formação, culmina com a realização de um exame escrito. A obtenção da classificação “mediocre” na totalidade do teste ou apenas na parte relativa à deontologia profissional inviabiliza a transição para a segunda fase de formação. Nestes primeiros 3 meses, o estagiário não pode praticar actos próprios das profissões de advogado ou de solicitador judicial senão em causa própria ou do seu cônjuge, ascendentes ou descendentes.

O segundo período de estágio tem a duração de 15 meses, e decorre sob orientação da Ordem com o objectivo de propiciar o confronto do “advogado estagiário” com os diversos serviços e entidades relacionadas com o exercício profissional, nomeadamente os tribunais e o funcionamento dos escritórios de advocacia. Neste período, os estagiários desenvolvem a formação, sob a direcção de um patrono – advogado com mais de 5 anos de profissão, em cujo escritório decorre o estágio e a quem cabe orientar a actividade profissional do estagiário –, participando nos processos judiciais para que forem nomeados como patronos ou defensores officiosos; realizando

⁵ Como refere a *ANJAP*: “Com todas as dificuldades de definição de jovens advogados que se nos apresentavam (no momento de constituição da associação), entendemos que o melhor critério não seria o da idade, mas sim o do tempo de exercício da profissão (10 anos)”, ao que se acrescenta: “Pretendemos representar todos os jovens advogados e não só os advogados jovens”. Cf. *História da ANJAP* em www.anjap.pt.

defesas oficiosas; frequentando seminários ou outras actividades determinadas pelos programas de estágio; comparecendo nas comarcas em que o serviço o justifique de acordo com escalas de presença. Os tirocinantes terão ainda de apresentar relatórios de actividades, bem como uma dissertação sobre deontologia profissional.

Durante este segundo período, o estagiário pode já desenvolver quaisquer actos da competência dos solicitadores, prestar consulta jurídica e exercer a advocacia em processos penais da competência do tribunal singular, em processos não penais cujo valor caiba na alçada dos tribunais de 1ª instância ou ainda nos processos da competência dos tribunais de menores.

O estágio culmina apenas com a obtenção de uma avaliação positiva numa prova final de agregação ministrada diante de um júri na qual se discutem os trabalhos e os relatórios desenvolvidos durante o estágio e onde é também exigida uma exposição oral sobre um tema nas áreas elegíveis de direito civil, comercial, penal, processos civil, penal ou do trabalho, contencioso administrativo e tributário, seleccionado pelo próprio candidato⁶.

Uma vez inscrito, o advogado obtém a cédula profissional. Praticamente a totalidade dos indivíduos que concluem o estágio inscreve-se na Ordem, mesmo aqueles que, logo de seguida, suspendem a sua matrícula, podendo retomá-la em qualquer momento, desde que não se verifique alguma incompatibilidade legal de funções.

Caracterização prévia do universo de análise no quadro global da advocacia portuguesa

O quinquénio 1998-2002 constituiu um período de forte crescimento do número de advogados a nível nacional. De tal forma que, contabilizando os “activos” e os “suspensos”, o universo de análise compreendia, à data de início do processo de inquirição, 2469 jovens advogados, o que correspondia a cerca de 8% da globalidade dos 31183 advogados existentes a nível nacional (contabilizados em final de 2003). Mas, se se considerassem apenas os inscritos no período 1998-2002, encontra-nos já diante de 28% do total de indivíduos inscritos a nível nacional, ou ainda perante 73% dos matriculados em igual período com residência profissional na Área

⁶ Para mais pormenores ver Ferreira (2000).

Metropolitana de Lisboa (Lisboa, Oeiras, Cascais, Sintra, Loures, Amadora, Almada, Seixal, Barreiro e V. F. de Xira). Para além de ter contribuído significativamente para o aumento da população de advogados, estes jovens estiveram também envolvidos no forte crescimento do número de licenciados em Direito registado nos últimos anos, particularmente na década de 90, como se verá posteriormente.

Recorreremos aos dados da amostra para caracterizar sinteticamente, a população em estudo⁷. De facto, deparamos com uma população claramente juvenil em que mais de 90% estão abaixo dos 32 anos e 62,4% tinham uma idade igual ou inferior 26 anos no momento em que se inscreveram na Ordem (idade mais frequente para conclusão do estágio de todos aqueles que, não conhecendo interrupções no seu percurso escolar, se inscreveram no estágio logo após a conclusão da licenciatura). Por sua vez, não se regista qualquer situação de inscrição na Ordem em idades superiores aos 32 anos, sendo inferior a 5% a percentagem daqueles que possuíam uma idade igual ou superior a 30 anos no momento em que a inscrição se realizou.

Tendo em vista avaliar a “situação dos jovens advogados face à actividade”, no período de aplicação do questionário (e seguindo o critério base do INE), os inquiridos foram interrogados acerca da sua situação profissional na semana precedente (últimos sete dias). Cerca de 97,5% declararam ter desenvolvido nesse período algum tipo de actividade da qual obtiveram rendimentos, mesmo que escassos. Esta situação era de tal modo dominante que a percentagem daqueles que, no momento em que foram inquiridos podiam ser classificados de “desempregados” quedava-se pelos 1,3%⁸ – número aproximado dos 1,8% obtidos pelo *Inquérito de Percurso aos Diplomados do Ensino Superior de 2001*, para todos aqueles que a nível nacional haviam concluído a sua licenciatura em Direito há aproximadamente cinco anos (ODES, 2002:25). Por outro lado, concluiu-se que todos os jovens advogados inquiridos tinham já passado por uma experiência de trabalho remunerado, por mais débil e fortuita que tivesse sido.

⁷ Uma análise mais profunda da sua diversidade será realizada no Capítulo V.

⁸ De acordo com o critério do INE, para se obter a classificação de desempregado, será necessário, *grossomodo*, corresponder em simultâneo aos seguintes três requisitos : 1) não ter efectuado trabalho por conta própria ou de outrem com vista a obter uma remuneração, mesmo que tenha sido ocasional ou apenas de uma hora no período de referência (últimos sete dias), nem ter realizado algum trabalho não remunerado com vista a obter um benefício familiar em dinheiro, em igual período; 2) não possuir algum trabalho ou negócio do qual se tivesse estado ausente nos últimos sete dias e, finalmente 3) ter feito diligências activas no sentido de obter trabalho remunerado por conta própria ou de outrem, nos últimos 30 dias.

Embora estes dados apontem para um baixo nível de desemprego não podem fazer esquecer que os critérios utilizados pelo INE para se obter a classificação de desempregado são extremamente restritivos e que, no caso concreto deste grupo profissional, o cumprimento de tais preceitos se torna particularmente difícil de alcançar. Trata-se, com efeito, de uma população com um número inusitado de trabalhadores que exercem exclusiva ou totalmente a sua actividade por conta própria, sendo portanto extremamente difícil localizar indivíduos que, tal como define o critério oficial, não tenham desenvolvido qualquer actividade remunerada “mesmo que tenha sido ocasional ou apenas de uma hora”. Neste sentido, as categorias genéricas de “empregado/desempregado” afiguram-se largamente insuficientes para aclarar a situação destes profissionais, compelindo-nos a recorrer a um conjunto de outras informações mais pormenorizadas sobre a sua situação perante o trabalho. Entendemos que a informação complementar disponível que melhor nos permite analisar essa situação prende-se com os níveis de rendimento.

Quadro 2.1 – Nível de rendimentos por ano de inscrição

| | | | Ano de inscrição na Ordem, após conclusão do estágio. | | | | | |
|---|------------------|-------|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | Total |
| Rendimento médio mensal (antes de qualquer imposto) | Menos de 500€ | Freq. | 0 | 1 | 4 | 3 | 14 | 22 |
| | | % | 0,0% | 1,4% | 6,3% | 4,2% | 10,1% | 5,7% |
| | De 501 a 1000€ | Freq. | 5 | 10 | 13 | 14 | 45 | 87 |
| | | % | 12,5% | 13,5% | 20,3% | 19,4% | 32,4% | 22,4% |
| | De 1001 a 1500€ | Freq. | 7 | 25 | 17 | 23 | 44 | 116 |
| | | % | 17,5% | 33,8% | 26,6% | 31,9% | 31,7% | 29,8% |
| | De 1501 a 2000€ | Freq. | 7 | 14 | 10 | 13 | 19 | 63 |
| | | % | 17,5% | 18,9% | 15,6% | 18,1% | 13,7% | 16,2% |
| | De 2001 a 3000€ | Freq. | 11 | 17 | 14 | 14 | 10 | 66 |
| | | % | 27,5% | 23,0% | 21,9% | 19,4% | 7,2% | 17,0% |
| | De 3001 a 5000€ | Freq. | 6 | 7 | 3 | 4 | 4 | 24 |
| | | % | 15,0% | 9,5% | 4,7% | 5,6% | 2,9% | 6,2% |
| | De 5001 a 10000€ | Freq. | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 | 9 |
| | | % | 7,5% | 0,0% | 3,1% | 1,4% | 2,2% | 2,3% |
| | NS/NR | Freq. | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| | | % | 2,5% | 0,0% | 1,6% | 0,0% | 0,0% | 0,5% |
| | Total | Freq. | 40 | 74 | 64 | 72 | 139 | 389 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: Inquérito aos jovens advogados de Lisboa (IJA)

Como se pode verificar (Quadro 2.1), é de 5,7% a percentagem dos jovens que declaram auferir rendimentos inferiores a 500 € ilíquidos mensais (valor que se fosse adicionado ao dos desempregados ascenderia a cerca de 7% do total). Por sua vez, e em

somatório com os anteriores, aproxima-se dos 30% o total daqueles que afirmam obter rendimentos líquidos inferiores a 1000 €. A situação altera-se, entretanto, se nos debruçarmos apenas nos anos mais recuados. Como se pode verificar, é já de 12,5% para aqueles que se inscreveram em 1998; não ultrapassando também os 15% para os inscritos em 1999. Em termos gerais, estes dados indiciam uma significativa melhoria da situação dos jovens advogados ao longo do seu trajecto de inserção, se bem que devam ser assumidos com prudência, dado não se ter acompanhado a trajectória desta população em termos longitudinais. Estes dados distinguem-se dos obtidos para a totalidade dos juristas a nível nacional licenciados no ano 1994/95, ao serem inquiridos aproximadamente cinco anos após a conclusão da licenciatura (ODES, 2002:118-19), onde ascende a 32,4% a proporção dos indivíduos que possuem rendimentos inferiores a 200.000\$00 líquidos. cremos que a circunscrição, no nosso caso, aos jovens advogados de Lisboa, que, tudo indicia serem originários de meios sociais mais capitalizados, quando confrontados com os licenciados em direito a nível nacional, os rendimentos em média muito possivelmente superiores registados na capital e a diferença de quase três anos que mediou entre uma e outra inquirição são as hipóteses que, em nosso entender, melhor explicam estas diferenças.

Como será analisado em capítulos posteriores, o processo de inserção profissional encontra-se associado à autonomização total ou parcial dos indivíduos relativamente à “família de origem” e à constituição, por parte destes, de novos agregados domésticos. Na maior parte dos casos antecede-a. Estes processos consistem, aliás, em simultâneo, nos elementos centrais do processo de *transição para a vida adulta*, bem como da própria definição de juventude, entendida como uma determinada fase do curso de vida, como foi referido atrás. Por esta razão, pretendemos acrescentar a esta caracterização inicial, dados quantitativos acerca do processo de autonomia económica e residencial dos jovens advogados.

Na maior parte dos casos, a realização do estágio (segundo os informantes pouco ou nada remunerado) corresponde a um momento de total ou quase total dependência da família de origem. Comprova-o o elevado número de indivíduos que durante esse período não desenvolve qualquer trabalho para além do próprio estágio (72,6%) (Quadro 2.2).

Quadro 2.2 – Situação de realização do estágio

| Situação de estágio | Freq. | % |
|---|------------|-------------|
| Acabei licenciatura e inscrevi-me em estágio. | 224 | 56,0% |
| Procurei emprego, como não consegui decidi fazer estágio. | 2 | 0,5% |
| Estive empregado, depois fiz exclusivamente estágio | 12 | 3,0% |
| Fiz estágio e, simultaneamente, trabalhei noutra local | 95 | 23,8% |
| Continuei a estudar, depois fiz exclusivamente estágio | 10 | 2,5% |
| Continuei a estudar e a fazer o estágio ao mesmo tempo | 42 | 10,5% |
| Fiz o estágio e simultaneamente estudava e trabalhava | 13 | 3,3% |
| Outras | 1 | 0,3% |
| NS/NR | 1 | 0,3% |
| Total | 400 | 100% |

Fonte: IJA

Estes dados que traduzem uma situação de dependência prolongada relativamente à família de origem e que se estendem, na grande maioria dos casos, a uma idade superior a 25 anos não surpreendem. São, aliás, similares aos que, muito provavelmente, se encontrarão junto de outros grupos profissionais sujeitos a longos processos de escolarização e de formação profissional, como é o caso dos jovens médicos. Tais informações são também convergentes com a constatação de que esta fase do curso de vida tem vindo a tornar-se simultaneamente mais demorada e menos linear, quer devido ao aumento generalizado da duração das carreiras escolares, quer a uma entrada mais tardia e menos previsível no mundo do trabalho; quer ainda a uma alteração dos modelos de reprodução familiar.

Os dados quantitativos obtidos não nos obrigam porém a ficar por esta caracterização da “dependência da família de origem” patente durante o período de estágio. Eles permitem-nos aferir também se, e em que medida, esta se continua a verificar em fases subsequentes. Com este objectivo, solicitou-se aos indivíduos que identificassem as suas “principais fontes de subsistência actuais”, aceitando-se uma resposta múltipla.

Os resultados obtidos (Quadro 2.3) permitem-nos constatar que a esmagadora maioria dos inquiridos (96,5%), declara ter como “uma das principais fontes de subsistência” os rendimentos provenientes do trabalho, enquanto 24,8% afirmam contar igualmente ou em exclusivo com “o apoio de familiares ou outras pessoas”. Entendemos, no entanto, que o último número pecará por defeito, já que algumas

peças poderão optar, no caso dos rendimentos do trabalho superar os apoios fornecidos pela família ou por outras pessoas, por não escolher este item, já que ele é, em alguns casos, considerado menos dignificante.

Analisando agora apenas aqueles que declaram contar com o apoio de familiares e/ou de outras pessoas para formação do seu rendimento (Quadro 2.4), verificamos que 12,5% afirmaram que, sem esse auxílio, “não conseguiriam obter bens de subsistência básica”. Por outro lado, 58,6% afirmam que conseguiriam, no máximo, adquirir bens desse tipo. Estes valores corresponderiam, respectivamente, a 3,3% e a 15,3% se se considerasse já não apenas aqueles que recebem apoio de familiares ou de outras pessoas, mas o universo total.

Quadro 2.3 – Principais fontes de subsistência dos jovens advogados (resposta múltipla)

| Principais fontes de subsistência | Freq. | % |
|---|-------|-------|
| Salário, vencimento. | 386 | 96,5% |
| Rendimentos do trabalho em espécie. | 2 | 0,5% |
| Trabalha para uma pessoa da família sem remuneração. | 2 | 0,5% |
| Outra | 6 | 1,5% |
| Apoio de familiares ou outras pessoas. | 99 | 24,8% |
| Subsídio de desemprego. | 3 | 0,8% |
| Subsídio social de desemprego. | 1 | 0,3% |
| Outros subsídios (relacionados com o desemprego). | 1 | 0,3% |
| Lucros, dividendos, juros, rendas, royalties, direitos de autor. | 18 | 4,5% |
| Bolsa ou subsídio de estágio. | 4 | 1,0% |

Fonte: IJA

Inversamente, é significativo registar (Quadro 2.4), que de entre aqueles que dispõem de apoio de familiares ou de outras pessoas para a formação do seu rendimento, apenas 11,5% consideram que sem essa fonte de “auxílio” a sua situação financeira continuaria a ser “confortável” e que unicamente 1,9% a considerariam “muito confortável” (o que perfaz respectivamente 2,5 e 0,5%, considerando o total da população). Daqui sobressai muito claramente a hipótese de que, no momento em que as pessoas consideram que a sua subsistência ou a do agregado se encontram asseguradas, tendem a não recorrer a ajudas financeiras directas da família de origem, obedecendo ao “modelo de autonomia do novo agregado” a que aludiremos com particular detalhe em capítulos posteriores.

Quadro 2.4 – Situação em que se encontrariam aqueles que obtêm apoio de familiares ou de outras pessoas se não dispusessem desse apoio

| Situação sem apoio | Freq. | % |
|---|--------------|----------|
| Não poderia adquirir alguns bens de subsistência básica | 13 | 12,5% |
| Conseguiria adquirir bens de subsistência, com dificuldades | 20 | 19,2% |
| Não poderia ir além da aquisição de bens de subsistência | 28 | 26,9% |
| Poderia ter despesas para além da subsistência, com restrições | 31 | 29,8% |
| Seria uma situação confortável | 10 | 9,6% |
| Seria uma situação muito confortável | 2 | 1,9% |
| Total | 104 | 100% |

Fonte: IJA

Ainda a este respeito, colocou-se igualmente a todos os indivíduos a seguinte questão: “independentemente das suas fontes de subsistência, como avalia a sua situação financeira actual?”. Neste caso, apenas 0,5% afiançaram não conseguir obter bens de subsistência, tendo 6,5% afirmado não poderem ir além da aquisição desse tipo de bens. (Quadro 2.5). Deste modo, não só é possível verificar que as fontes de subsistência provenientes da família de origem ou de outras pessoas, ocorrem numa parte considerável dos casos (como vimos em cerca de 24,8% das situações), mas também que elas se manifestam eficazes na resolução de uma série de problemas de subsistência dificilmente ultrapassáveis de outro modo. Conta aqui, obviamente, a proverbial solidariedade dos vínculos familiares com a família de origem, mas também, em alguns casos, particularmente no das mulheres, formas de “apoio” provenientes do segundo membro do agregado.

Quadro 2.5 – Avaliação da situação financeira actual, independentemente das fontes de subsistência

| Situação financeira actual | Freq. | % |
|---|--------------|----------|
| Não me permite adquirir alguns bens de subsistência básica | 2 | 0,5% |
| Consigo adquirir bens de subsistência básica, com dificuldade | 6 | 1,5% |
| Não me permite ir além da aquisição de bens de subsistência | 18 | 4,5% |
| Permite ter despesas para além da subsistência, com restrições | 173 | 43,3% |
| É uma situação que considero confortável | 189 | 47,3% |
| É uma situação que considero muito confortável | 11 | 2,8% |
| NS/NR | 1 | 0,3% |
| Total | 400 | 100% |

Fonte: IJA

Procuremos, no entanto, avançar ainda um pouco mais na análise das “relação de dependência” da “família de origem”. Como vimos, a percentagem daqueles para quem o “apoio” de familiares ou de outras pessoas funciona como uma das principais fontes de subsistência encontrar-se-á, muito provavelmente, subavaliada. Para além das razões já evocadas, esta subavaliação prende-se igualmente com um outro aspecto de capital importância: muitas pessoas não contabilizaram como apoios familiares aqueles que, não se traduzindo directamente na formação do rendimento, adquirem, todavia, uma relevância económica considerável, designadamente enquanto “fontes de subsistência”.

A situação em que tal aspecto se torna mais nítido, prende-se com a “coabitação com a família de origem”. De facto, pode constatar-se que 31,5% dos indivíduos reside com os seus progenitores (ou progenitores e outros): constituindo um número superior ao daqueles que declaram dispor do apoio de familiares ou de outras pessoas como fontes de subsistência.

Quadro 2.6 – Forma como os indivíduos residem (sozinhos e em coabitação)

| Modo de residir | Frequência | % |
|--|------------|-------------|
| Mulher/marido (mesmo não sendo casado(a)) | 116 | 29,1% |
| Mulher/marido e filho(s) | 76 | 19,1% |
| Apenas filhos | 1 | 0,3% |
| Pais (Pai e/ou mãe) | 81 | 20,4% |
| Pais (Pai e/ou mãe) e outros(s) familiar(es) | 44 | 11,1% |
| Vive sozinho | 54 | 13,6% |
| Outra situação | 26 | 6,5% |
| Total | 398 | 100% |

Fonte: IJA

Neste sentido, para nos aproximarmos de um número mais próximo daqueles que efectivamente contam com o apoio de familiares, entendeu-se que se deveria ter em conta, simultaneamente, à variável relativa às “principais fontes de subsistência” e à que respeita ao “modo como os indivíduos residem”⁹. Depois de efectuado este cruzamento, contabilizou-se um valor na ordem dos 38% de inquiridos que contam com apoios ao

⁹ Mais exactamente, este valor foi obtido graças a dois procedimentos: em primeiro lugar cruzaram-se as situações em que os indivíduos declararam “coabitar com os pais e/ou com os pais e outros familiares” com aquelas em que afirmaram ter “apoios de familiares ou trabalhar para uma pessoa da família sem remuneração”, tendo-se seguidamente adicionado os casos em que não se verificaram sobreposições entre estas situações com aquelas em que se afirmou “dispor de apoios de familiares”. Em segundo lugar, excluíram-se os casos em que se declarou, simultaneamente, receber apoio de familiares, ou de outras pessoas, e coabitar com mulher/marido e/ou mulher, marido e filhos, pois, nesse último caso, torna-se difícil avaliar se os referidos apoios provêm da família de origem ou de outras pessoas, nomeadamente do cônjuge.

nível da subsistência provenientes da “família de origem”, quer estes se traduzam em ajudas financeiras directas quer em formas de coabitação. Este último valor aproxima-se mais do número real de situações em que se registam “apoios à subsistência” por parte da família de origem, o que nos leva a considerá-lo bastante mais fiável do que os 24,8% obtidos, directamente, através da resposta fornecida pelos inquiridos. Dados os procedimentos adoptados é muito provável mesmo assim que ele continue a estar subavaliado, já que, por exemplo, muitos indivíduos não contabilizam como “apoio familiar”, aquele que se relaciona com aspectos mais invisíveis: como a aquisição da totalidade ou de parte da casa onde o próprio reside, ofertas logísticas, fornecimentos alimentares, etc. Ora, ao contrário dos apoios que resultam da coabitação, é impossível incluir estes na equação.

À semelhança do que acontece com os níveis de rendimento, os dados disponíveis indicam que a situação de “dependência” face à família de origem parece reduzir-se consideravelmente ao longo do referido período. De facto, enquanto para os inscritos em 2003, a percentagem daqueles que afirmam “contar com o apoio dos familiares” ascende a 36,6%, no caso dos inscritos em 1998 esta desce já para os 12,2%. Por outro lado, se entre os primeiros se situa em 48,6% o número daqueles que afirmam coabitar com a família de origem; essa percentagem cai para os 24,4% junto dos segundos.

Deste modo, se nos restringirmos à população que concluiu a sua licenciatura em Direito há cerca de 5/6 anos (tendo em conta quer estes dados, quer fundamentalmente as informações referentes aos “níveis de rendimento” (Quadro 2.1) mas também, como se verá, à “situação perante a actividade”, os dados não parecem corresponder ao que grande parte dos informantes privilegiados tinha em mente quando, antes da realização do inquérito, nos alertara para que a situação profissional dos jovens advogados e dos licenciados em Direito de Lisboa, era geralmente catastrófica, pois grande parte deles se encontrariam numa situação de desemprego, dispondo de baixos rendimentos e dependendo financeiramente *sine die*, dos seus progenitores

A informação que acabámos de apresentar propicia-nos uma visão de conjunto sobre as características sócio-demográficas desta população que será útil em momentos posteriores do estudo. Porém, antes de se prosseguir para outros patamares de análise mais substantivos, onde estas informações serão retomadas e aprofundadas, importa expor ao leitor o quadro metodológico adoptado na presente investigação.

Metodologia

O presente estudo conjuga informações quantitativas resultantes da aplicação de um inquérito com dados qualitativos provenientes da realização de entrevistas em profundidade. O cruzamento destes dois tipos de informação permitiu expandir as potencialidades da análise. Não só foi possível, deste modo, fazer convergir uma orientação de natureza explicativa com outra de cariz compreensivo, como proceder à exploração e ao controlo de hipóteses que resultaram de cada um dos dois tipos de análise *per si*.

Os esclarecimentos metodológicos que aqui apresentamos, visam naturalmente esclarecer o modo como foi constituído o *corpus empírico* deste estudo, mas também contribuir para investigações que venham a ser realizadas no futuro sobre populações com características próximas.

O Inquérito. Aplicou-se um inquérito por questionário a uma amostra do universo de jovens advogados há pouco descrito. Este é constituído por 2469 Jovens Advogados, 1863 com inscrição activa e 606 com a inscrição suspensa. Foram inquiridos cerca de 16% do total de indivíduos: 301 membros activos (de um total de 1863) e 99 membros com inscrição suspensa (de um total de 606).

A amostra foi seleccionada, a partir de uma base de sondagem fornecida pela Ordem dos Advogados, de acordo com um processo aleatório sistemático, estratificada por situação da inscrição na Ordem (activo/suspenso), de modo a que a margem de erro fosse de cerca de 5% a um nível de confiança de 95%, para o total de indivíduos inquiridos. Para o grupo dos indivíduos com inscrição activa a margem de erro foi também de cerca de 5% a um nível de confiança de 95% e para a população de jovens com a inscrição suspensa a margem de erro não chegou a 8% a um nível de confiança de 90%, sendo de 9% a um nível de confiança de 95%.

| | Activos | Suspensos | Total |
|--|---------|-----------|--------|
| Dimensão de: | | | |
| Universo (N) | 1863 | 606 | 2469 |
| Amostra (n) | 301 | 99 | 400 |
| % | 16.17% | 16.34% | 16.02% |
| Margem de Erro * a um nível de confiança de: | | | |
| 90% | 4.34 | 7.57 | 4.34 |
| 95% | 5.17 | 9.02 | 5.17 |
| 99% | 6.80 | 11.85 | 6.80 |
| * Assume-se uma variabilidade máxima: $p = 1 - p = 0.5$ Fórmula: $n = Z^2 p(1-p)/e^2$ com $e = Z((p(1-p)/n) ((N-n)/(N-1)))^{1/2}$ | | | |

A taxa de resposta foi de 73.7% para o grupo dos indivíduos com inscrição activa e de 48% para os que têm a matrícula suspensa. Os indivíduos em falta foram substituídos de acordo com um processo aleatório sistemático de selecção amostral.

A aplicação do questionário foi realizada *in locu* por inquiridores instruídos para o efeito. Eliminou-se desde cedo a possibilidade da sua aplicação por via telefónica, quer pela sua extensão, quer pelo conteúdo de diversas questões que não poderiam ser colocadas através desse meio. A via postal foi também rejeitada. Uma das razões prendeu-se novamente com a extensão do questionário. Por outro lado, não dispúnhamos da mínima previsão sobre o grau de receptividade da população ao inquérito. Corria-se, portanto, o risco da taxa de não resposta ser tão elevada que não só poderia inviabilizar a realização do número de inquéritos previstos, como, também, introduzir enviesamentos significativos nos resultados.

O contacto foi feito por carta endereçada com a chancela da Ordem explicando os objectivos gerais do estudo. Procedeu-se, mais tarde, aos contactos telefónicos agendando o momento do encontro. Foram muito frequentes os episódios de marcação e remarcação por indisponibilidade.

A não aplicação do inquérito aos inquiridos seleccionados na primeira tiragem ficou a dever-se a dificuldades permanentes de contacto, transferência de endereço profissional sem a respectiva actualização na Ordem dos Advogados, etc. Apenas cerca de 15% dos não-inquiridos ficaram de fora por recusarem explicitamente colaborar, o

que correspondeu a um número muito reduzido do total de indivíduos seleccionados na tiragem.

A aplicação dos inquéritos aos jovens advogados que têm a inscrição suspensa foi muito mais demorada do que no caso dos “activos”. A ausência de moradas obrigou a uma reconstituição dos contactos a partir do local onde estes haviam realizado o estágio, do local onde trabalhavam antes de suspenderem a sua inscrição ou das universidades onde se licenciaram. Utilizaram-se, simultaneamente, listas telefónicas e motores de busca. Todo este processo foi moroso e nem sempre bem sucedido. Assim, enquanto no caso dos jovens com a inscrição activa a inquirição culminou no final de Janeiro de 2004, no caso daqueles que têm a inscrição suspensa prolongou-se até Março do mesmo ano¹⁰.

Ao compararmos algumas características de base na amostra e na população (Faculdade, Ano de inscrição na Ordem e Género), verificamos que a amostra é aparentemente representativa da população nesses aspectos. Os desvios encontrados são irrelevantes a não ser no caso do Género onde a diferença se torna ligeiramente superior.

Distribuição Amostral, por faculdade, comparada com os valores do universo (n=400)

| Faculdades | Universo | Amostra |
|-----------------------------------|----------|---------|
| FDUL | 42,3% | 43,3% |
| Universidade Católica | 14,1% | 15,0% |
| FDUC | 2,9% | 2,8% |
| Universidade Autónoma | 9,7% | 7,8% |
| Universidade Lusíada | 17,9% | 17,8% |
| Universidade Moderna | 3,4% | 3,8% |
| Universidade Internacional | 8,3% | 8,5% |
| Universidade Independente | 0,3% | 0,5% |
| Universidades estrangeiras | 1,0% | 0,8% |
| Total | 100% | 100% |

Fonte: IJA

¹⁰ Em 3% dos casos não foi possível inquirir indivíduos com a inscrição suspensa por se encontrarem no estrangeiro, todos eles a estudar. Foi também de 3% o número de jovens – todos eles do sexo feminino – que haviam tido um filho há pouco tempo e que, por essa razão, não aceitaram ser inquiridos. Em qualquer dos casos, estas últimas advogadas não se encontravam em licença de parto; simplesmente não desenvolviam qualquer actividade remunerada. A contabilização destes casos teria levado a um aumento do peso dos inactivos junto desta população (Cf. Cap. V)

Distribuição Amostral, por ano de inscrição na Ordem, comparada com os valores do universo (n=400)

| Ano de inscrição na Ordem dos Advogados | Universo | Amostra |
|--|-----------------|----------------|
| 1998 | 11,2% | 10,3% |
| 1999 | 21,2% | 19,0% |
| 2000 | 18,5% | 16,5% |
| 2001 | 17,1% | 18,8% |
| 2002 | 32,0% | 35,5% |
| Total | 100% | 100% |

Distribuição Amostral, por sexo, comparada com os valores do universo

| Sexos | Universo | Amostra |
|-----------------|-----------------|----------------|
| Mulheres | 66,8% | 61,3% |
| Homens | 33,2% | 38,6% |
| Total | 100% | 100% |

A maior dificuldade de inquirição junto do sexo feminino parece ter ficado a dever-se a dois factores. Por um lado, e essencialmente, devido ao facto de ser maior o número de mulheres que se encontram a exercer a advocacia sem disporem de qualquer escritório, sendo, portanto, mais difícil contactá-las. Por outro lado, uma parte das mulheres que tiveram filhos recentemente, consideram essa situação impeditiva da realização do inquérito.

Os dados do inquérito foram explorados através de análises uni e bivariadas (Murteira & Black, 1983; Aaker et al, 1998). Para além disso procedeu-se a análise multivariada, aplicando-se, em complementaridade, Análise Factorial das Correspondências Múltiplas (AFC) e Classificação Hierárquica ou Análise de *Clusters* Hierárquica (CH) (Lebart e tal, 1995; Jobson, 1992). O software utilizado foi o SPAD, versão 5.5.

Como é sabido, os resultados da AFC são frequentemente usados em complementaridade com outras metodologias, nomeadamente a CH. Como o objectivo neste estudo, foi criar e analisar tipologias de inquiridos, demos um marcado relevo, em

termos de análise e sobretudo de interpretação, aos resultados conjuntos de ambos os métodos complementares.

Deste modo, foi possível criar uma variável de pertença de classe, que identifica para cada indivíduo a que classe pertence. As classes construídas foram designadas por *Classes de Situação Profissional dos Jovens Advogados Activos*, através das quais procurámos, a partir de uma série de dimensões, identificar e caracterizar posições distintas no interior do campo profissional¹¹.

As Entrevistas. Realizaram-se neste estudo quatro tipos distintos de entrevistas. Um primeiro foi efectuado apenas aos jovens advogados com a inscrição activa e constitui o *corpus* nuclear da informação qualitativa. A selecção dos entrevistados teve como base uma amostra “por contraste” norteada por critérios teóricos e desenhada com o propósito de permitir a captação da maior heterogeneidade possível de situações. Construímos, desse modo, um “mosaico” com um número de casos pertinentes para o objecto de estudo. Como refere Guerra (1996). “O contraste deve ser procurado por via de duas espécies de variáveis gerais características dos estudos quantitativos (sexo, idade, grupo social, região, etc.) e as variáveis específicas, associadas ao próprio objecto de pesquisa”.

Num primeiro momento, o critério de contraste utilizado foi o das *Classes de Situação Profissional* construídas através da análise de *Clusters* produzida com base nos dados do inquérito. No entanto, com o propósito de alargar a heterogeneidade, optou-se, num segundo momento, por diversificar os indivíduos no interior de cada uma das células. Baseámo-nos, para isso, em três critérios: as *modalidades de exercício da profissão* (que constituem, como se verá, uma dimensão central no recorte e caracterização das referidas Classes de Situação Profissional, a *classe social de origem* e o *género*.

Como veremos no Capítulo V, as Classes de Situação Profissional obtidas foram quatro, tendo-se definido que seriam seis os indivíduos entrevistados em cada uma delas. O estabelecimento desse número obedeceu à necessidade de se conciliar um critério de exequibilidade com as necessidades do estudo. Era necessário prever, para além da realização e transcrição das entrevistas, a possibilidade de, no momento da

¹¹Para um esclarecimento pormenorizado dos procedimentos utilizados consultar o anexo metodológico do Capítulo V.

análise, termos condições para lidar com um material vasto durante um período limitado.

O facto de uma das classes (identificada como *Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*) (Cf. Cap. V) ser particularmente extensa e heterogénea fez com que considerássemos conveniente aumentar o número, nesse caso para 8 entrevistas. Constituiu-se assim, no total, um *corpus* de 26 entrevistas, cada uma delas com 2 h. a 4 h. de duração. A grande maioria dessas entrevistas foi realizada em duas fases. A sua partição em dois momentos foi privilegiada face à possibilidade de se entrevistar um número maior de indivíduos. Os motivos da opção foram três: reduzir o cansaço provocado por processos de entrevista que se adivinhavam longos; beneficiar de um desbloqueio comunicacional sempre previsível entre pessoas (entrevistador e entrevistado) que nunca haviam contactado anteriormente. Por último, entendemos também que este procedimento permitiria ao entrevistador retomar ideias e pensar numa estratégia adaptada a cada uma das experiências concretas de entrevista que são sempre distintas.

Transcreveram-se, na íntegra, 22 entrevistas. Nas restantes anotaram-se apenas trechos considerados salientes do ponto de vista das categorias temáticas seleccionadas.

As entrevistas deste núcleo central seguiram uma lógica semi-directiva Ghiglione e Matalon (1992:63-67). Identificaram-se um conjunto de temas, embora a sequência da sua introdução fosse deixada ao critério do entrevistador, de acordo com o evoluir da situação de entrevista. No entanto, e para além disso, usaram-se também procedimentos mais fechados, designadamente a introdução de questões pré-definidas colocadas de um modo relativamente estandardizado. Algumas delas foram extraídas do próprio inquérito com o objectivo de se analisarem, em profundidade, as razões que haviam conduzido a determinados tipos de resposta.

A construção do guião e a orientação da entrevista tiveram como objectivo o aprofundamento mas também o controlo de hipóteses a que emergiram da análise dos dados quantitativos, designadamente sobre as associações que se constituem entre posições sociais que os jovens ocupam e o tipo de relações subjectivas que estabelecem com o trabalho em geral e a advocacia em particular.

Regra geral, a entrevista iniciava-se com a tentativa de se obter a análise produzida pelo entrevistado acerca do processo que o havia conduzido a cursar Direito e a ingressar na advocacia, bem como descrições factuais a este propósito. Seguidamente, captaram-se descrições e avaliações sobre o modo como se processou o confronto

inicial com o Direito, a Advocacia e o próprio mundo do trabalho. No momento seguinte, prosseguia-se com a exploração das dimensões representacionais, a que conferimos primazia – “a centralidade do trabalho na vida”, “aspectos que se valorizam no trabalho em geral” e o modo como os entrevistados avaliam o seu trabalho concreto¹².

A operação de codificação (Bardin, 1988:103) foi produzida com base num conjunto de categorias que eram prévias, mas que resultaram também de uma primeira leitura extensiva das entrevistas. Este último “procedimento exploratório” (Henry e Moscovici, 1968) foi sobretudo útil na definição de sub-temas. Deste modo, a codificação envolveu, simultaneamente, procedimentos fechados e abertos. A análise de conteúdo das entrevistas baseou-se em categorias previamente fixadas, tendo-se agregado, finalmente, as análises. A unidade de registo adoptada foi de tipo semântico, ou, se se preferir temática. Privilegiámos uma análise de tipo horizontal na captação das semelhanças e diferenças entre o conteúdo das diversas entrevistas.

Na escrita do texto utilizaram-se diversos excertos exemplificativos constituídos quer exclusivamente pelo depoimento dos entrevistados quer por excertos da própria entrevista, nos momentos em que entendemos que estes eram elucidativos do modo como a sequência argumentativa do entrevistado ia sendo construída na presença e no diálogo com o entrevistador.

Para além deste, corpo nuclear de entrevistas realizaram-se também 8 entrevistas exploratórias antes da aplicação do inquérito. O número aparentemente excessivo de entrevistas deste género, atendendo aos recursos disponíveis, é amplamente justificado obedecendo à necessidade de se definirem hipóteses de partida numa situação de ausência de estudos sobre esta população, bem como sobre o campo da advocacia portuguesa. Essas hipóteses eram essenciais à elaboração do questionário, pois deveriam

¹² Para a consulta do guião ver Anexo 1. O guião foi sofrendo melhoramentos ao longo do tempo. Foram dois os mais significativos. Em primeiro lugar fomos, gradualmente, reduzindo a importância conferida às questões relativas ao período anterior à entrada na universidade por considerarmos que a informação que estávamos a conseguir recolher não era totalmente satisfatória. Entendemos que esta lacuna só se torna superável através do desenvolvimento verdadeiras histórias de vida e da sua análise rigorosa (Bertaux, 1997; Démaziere e Dubar, 1997; Poirier, Clapier-Valladon e Raubat, 1995). Esta primeira alteração não teve, propriamente, expressão no guião em si, mas no tempo que reservámos à discussão destes temas. Em segundo lugar, só a certa altura optámos pela introdução de duas perguntas estandardizadas extraídas do inquérito como ponto de partida para o seu aprofundamento na entrevista. O objectivo central foi o de encontrar um “ponto de fuga” relativamente estável para situar o entrevistado face à problemática dos valores do trabalho, dada a complexidade e multidimensionalidade deste tema. Por outro lado, o aprofundamento destas questões durante a entrevista começou a revelar-se útil na interpretação dos dados quantitativos.

informar a elaboração do inquérito, nesse momento em fase de construção. O material das entrevistas exploratórias não foi totalmente abandonado. Sempre que ele se revelou pertinente e analiticamente frutuoso, foi incluído na própria análise, embora não tenha sido utilizado, sob a forma de transcrições, na escrita do texto.

Um terceiro grupo de entrevistas foi realizado a 4 advogados seniores. De entre eles salientamos dois que, quer pela sua posição destacada no interior do campo profissional, quer pelo papel desempenhado durante o estudo, classificámos de informantes privilegiados. A este grupo somaram-se ainda 2 ex-membros de direcções de associações de jovens advogados. Estas seis entrevistas não obedeceram aos mesmos trâmites das anteriores, dado responderem a objectivos diferentes. Em conjugação com informações documentais, elas permitiram-nos caracterizar o modo como a profissão se estrutura no momento presente. Para além disso, elas facultaram-nos também esclarecimentos sobre o ingresso de jovens em grandes sociedades de advogados, estruturas que, como se verá adiante, desempenham um papel central nas transformações que o campo profissional sofreu nas últimas décadas.

Finalmente, realizaram-se diversas entrevistas a jovens que possuem a inscrição suspensa e que não se encontram, actualmente, a exercer a profissão. Os dados recolhidos permitiram-nos ter uma visão de conjunto do processo de inserção dos jovens profissionais.

No que respeita ao primeiro conjunto de entrevistas a que fizemos referência, importa avançar alguns esclarecimentos. Em primeiro lugar, a aproximação foi facilitada pelo facto de se ter colocado uma pergunta no final do inquérito, no sentido de apurar quais aqueles que aceitariam ser recontactados caso viessem a ser realizadas entrevistas deste género. A receptividade excedeu as expectativas. Cerca de dois terços responderam afirmativamente. Este facto permitiu-nos reunir uma reserva confortável de potenciais entrevistados. É um indício de que – não obstante a surpresa que alguns jovens advogados revelaram ter relativamente ao conteúdo de certas perguntas do inquérito que, no seu entender, se desviavam do que consideravam pertinente para caracterizar o seu processo de inserção profissional – o questionário parece ter sido, regra geral, bem acolhido. No entanto, cremos que essa boa aceitação se ficou a dever, essencialmente, ao facto de não se registar ainda, junto desta população, um efeito de saturação com processos de inquirição, embora a realização das entrevistas tenha sido precedida por dois outros inquéritos recentes: o *Inquérito aos Jovens Advogados*, por

nós realizado, e o *Inquérito aos Advogados Portugueses*, desenvolvido pela Ordem dos Advogados, sob coordenação de António Caetano (2003).

O contacto solicitando a entrevista foi efectuado pelo próprio autor do estudo, tendo sido este também que foi também o responsável pela realização e análise da totalidade das entrevistas. No momento do contacto, o entrevistado foi informado que a razão da sua escolha se prendia com o facto de se inserir num grupo que se considerou fundamental entrevistar em profundidade a fim de elucidar aspectos que não era possível compreender devidamente através das perguntas fechadas que caracterizavam o inquérito. Informou-se também o entrevistado que, regra geral, a entrevista teria uma duração superior a 1,30 h. Nesse momento, não se falou ainda da possibilidade de se dividir a entrevista em duas fases. Deixou-se essa proposta para o final da primeira fase, sempre que se justificou o seu prolongamento.

Com excepção dos casos em que tal impossibilidade se tornou manifesta sugeriu-se aos entrevistados que se deslocassem até a um gabinete exterior ao escritório onde trabalhavam. Tal aconteceu apenas num número muito restrito de casos. Na sua esmagadora maioria, as entrevistas foram realizadas no local de trabalho. Chamou-se, no entanto, a atenção que estas deveriam ser efectuadas numa situação de total confidencialidade e, portanto, sem hipóteses de ser escutada. Apenas se realizaram entrevistas a indivíduos que asseguram essa possibilidade.

No momento do contacto para a realização das entrevistas, a recepção voltou a ser favorável, com excepção de um dos segmentos – o dos indivíduos que se encontravam numa situação precária e com baixos rendimentos. Foi também nessas situações que ocorreram os únicos três casos em que as entrevistas não foram realizadas após terem sido de agendadas. Num deles verificou-se uma recusa mal justificada na véspera da sua realização; noutra uma não comparência, seguida da impossibilidade de se restabelecer o contacto telefónico; finalmente, num terceiro caso, fomos informados que a entrevistada não compareceria na segunda fase da entrevista, devido à doença de um familiar, a que se sucedeu, novamente, a dificuldade de se restabelecer contacto. Este conjunto de ocorrências levou-nos a colocar a hipótese de que este segmento é menos permeável à realização de entrevistas acerca da sua situação profissional. Foi, em certa medida, um facto inesperado. Inicialmente, havíamos presumido serem precisamente os indivíduos nestas circunstâncias os que mais estariam na disposição de revelarem a sua experiência de inserção. Por um lado, esta estaria mais presente no rol das suas preocupações. Por outro lado, seriam estes os jovens mais susceptíveis de

atribuir um estatuto de “utilidade social” ao projecto em curso. Ora, embora estas duas suposições nos pareçam continuar a fazer sentido cremos que elas colidem com um outro aspecto que talvez explique essa menor receptividade. Referimo-nos à situação de mal-estar gerada pela situação de precariedade. Com efeito, ela poderá converter o diálogo numa experiência dolorosa, sobretudo perante um estranho. Esta menor receptividade reflectiu-se, sobretudo, num défice de entrevistas a jovens advogados do sexo masculino que se encontram neste tipo de situação. Algumas conclusões desta investigação ajudarão a esclarecer este ponto.

Um dos esforços que compete ao investigador nos momentos em que realiza e analisa as entrevistas passa pela objectivação das condições em que estas decorreram. Trata-se, no fundo, de reconhecer que o contexto em que se desenrola a entrevista afecta o seu conteúdo. “Conscientemente ou não, a pessoa diz-nos apenas o que pode e quer dizer-nos, facto que é determinado pela representação que faz da situação e dos seus próprios objectivos, que não coincidem necessariamente com os do investigador.” (Ghiglione e Matalon (1998[1997]:2) A análise das situações de interacção produzidas no quadro do interaccionismo simbólico tem sido comumente reconhecida como vantajosa no esforço de objectivação da situação de entrevista (Foody, (1996[1993])). De facto, o contexto de entrevista encontra-se sujeito a esforços de definição e interpretação da situação por parte do entrevistado, que são redefinidas no decorrer da interacção. Nessa definição da situação estão implicados dois aspectos que merecem particular destaque neste caso. São eles: *o espaço onde a entrevista é realizada* (dado este levar os indivíduos a assumirem diferentes estatutos sociais ajustados a princípios e expectativas contextuais) e *o modo como classificam o entrevistado*. Estes dois pontos afectam a *imagem que os indivíduos querem projectar de si e/ou das entidades que entendem representar*.

Em conjuntos relativamente extensos de entrevistas, o efeito dessa situação de interacção no conteúdo do que é dito é tanto mais fácil de elucidar no seu conjunto quanto mais homogéneas forem as condições em que aquelas são realizadas e, naturalmente, quanto mais próximas forem as características sociais dos indivíduos que constituem a população em causa. Verificou-se, por exemplo, uma acentuada homogeneidade no momento em que realizámos um conjunto de entrevistas num bairro popular fortemente estigmatizado. Aí, todas as entrevistas realizadas em contexto formal decorreram no espaço de um Centro Social que funcionava como um importante entreposto de prestação de serviços de apoio social. Por outro lado, os entrevistados

reconheciam comumente no investigador-entrevistador alguém que provinha do espaço exterior e que, portanto, transportava acerca dos seus habitantes o mesmo tipo de imagens negativas que aí eram produzidas. Além disso, o entrevistador era visto, também, como um mediador do acesso por parte dos filhos a um conjunto de actividades consideradas vantajosas. A homogeneidade relativa que aqui se verificava tornou a objectivação dos efeitos contextuais nas práticas discursivas mais fácil de assegurar no seu conjunto (Chaves, 1999).

Pelo contrário, na presente investigação, as situações de entrevista foram, nos seus diversos vectores, consideravelmente heterogéneas. Em primeiro lugar, foram diferentes os espaços em que ocorreram. Depois, a representação do investigador, mesmo sabendo-se que é sociólogo, assistente universitário, “chancelado pela Ordem”, está longe de ser consensual. Finalmente, quer o grau de importância que conferem à imagem que projectam face ao entrevistador, quer a imagem que pretendem projectar é também diferenciada. A heterogeneidade no que respeita a todas estas condicionantes da situação de entrevista obrigou-nos a interpretar os seus efeitos caso a caso. Tais dificuldades são, porém, parcialmente atenuadas se se considerar o estatuto que conferimos aos depoimentos. Os dados qualitativos considerados na sua globalidade, e em cruzamento com os do inquérito, permitiram-nos identificar relações entre dimensões de natureza mais geral que extravasaram as particularidades relativas a cada entrevista particular, sendo essas tendências de âmbito mais vasto as que, precisamente, nos interessa captar.

Na qualidade de entrevistadores, optámos por criar uma situação que favorecesse um estilo de comunicação confidente e, portanto, informal. Para tal, procurámos idealmente criar um contexto de *back stage*, para utilizar a conhecida expressão de Goffman. Para a obtenção de um registo deste tipo não se desenvolveram esforços de construção da imagem do entrevistador muito diferentes dos que se promovem noutros estudos, tendo-se adoptado uma postura, na medida do possível, afável, atenta e não avaliativa.

Este género de preocupação estendeu-se à indumentária. A tentativa de promover um registo confessional levou-nos a não adoptar vestuário excessivamente formal, abdicando, por exemplo, do uso de gravata (com excepção de alguns casos em que nos reunimos com advogados seniores), não obstante a entrevista ser, por vezes, realizada em contextos onde o seu uso é obrigatório. Por outro lado, e dada a heterogeneidade da população entrevistada, procurámos adoptar uma aparência neutra

do ponto de vista do vestuário, procurando não dar azo a operações de classificação baseadas em estereótipos.

Sempre que o estilo confessional era assumido pelo entrevistado, ele foi encorajado. É certo que o esforço que desenvolvemos nesse sentido nem sempre foi bem sucedido. No entanto, múltiplos entrevistados procuraram transmitir sinais de terem interpretado desse modo a situação de entrevista. Foram comuns as observações do género: “Olhe que estou a ser totalmente sincero(a) consigo”. Num dos casos afirmou-se “Aqui, consigo, não há problema em tirar a gravata” (tendo-se, de facto, procedido à remoção do adereço). Noutra afirmou-se, por duas vezes, mostrando surpresa consigo mesmo: “O Sr. é um padre; só pode ser um padre”.

Para além do que foi dito, é útil sublinhar que uma das preocupações fundamentais que alimentámos, desde o início do estudo, foi a de conhecer o melhor possível, o *quadro de referências profissional*. Este objectivo exigiu-nos um tempo e um dispêndio de energia consideráveis. Inicialmente, procurámos familiarizar-nos com conhecimentos basilares de Direito, com os termos técnicos utilizados e com o modo de aplicação do Direito às situações concretas. Para tal, empreendemos diversas leituras, nomeadamente de matérias leccionadas em faculdades de Direito. No entanto, este esforço, sem dúvida imprescindível na abordagem de outro tipo de problemáticas e no uso de outras metodologias, revelou-se aqui totalmente desproporcionado face à sua reduzida utilidade prática. Para familiarização com o quadro de referência profissional, mostraram-se bastante mais úteis as entrevistas exploratórias, o diálogo com os advogados mais seniores e uma leitura exaustiva de textos produzidos por profissionais acerca da profissão, muito particularmente dos publicados no *Boletim da Ordem dos Advogados*. A informação obtida dessas fontes foi, além do mais, extremamente relevante ao procurarmos caracterizar o modo como a profissão se encontra estruturada no momento presente, como se verá no capítulo VI, além de nos ter ajudado a robustecer algumas das hipóteses centrais do estudo.

Capítulo III

Os jovens advogados a montante da sua inserção no campo profissional

Em Janeiro de 2000, a Ordem dos Advogados publicou na sua revista um documento intitulado “Relatório sobre saídas profissionais para juristas” (Júdice, 2000). Este texto, da autoria de um dos advogados associados daquela que constituía, na altura, a maior sociedade de advogados portuguesa e que, pouco tempo depois (Janeiro de 2002), havia de tornar-se Bastonário da Ordem, fora solicitado pelo Conselho Geral da Ordem em exercício à data da sua publicação. Nesse texto, José Miguel Júdice procurava reflectir, por um lado, sobre a situação dos juristas. Segundo ele, estes formavam-se todos os anos em excesso e sem alternativas de emprego. Tal resultava fundamentalmente num correlato: o aumento esmagador do número de advogados. Esta sobrelotação da advocacia é, pois, apresentada como um problema fundamental da profissão que resultaria numa “diminuição acentuada da sua qualidade e das condições mínimas para a prática dignificada dos deveres profissionais voluntária e estatutariamente aceites” (p. 442-43). Utilizando os seus próprios termos, “(...) ninguém encontrei que possa apelidar de optimista quanto ao futuro profissional da generalidade dos jovens que estão a terminar ou que vão terminar nos próximos anos a sua licenciatura em Direito e que – com maior ou menor vocação – à porta da Ordem dos Advogados vão bater, pedindo para serem admitidos. E, o que é grave, esse estado de alma é partilhado pela generalidade dos jovens com quem tive ocasião de falar” (p.440-41). De entre as várias medidas propostas para aplicação a montante e a jusante da entrada no estágio da Ordem dos Advogados, destacaríamos duas que surgem referidas com particular ênfase. Em primeiro lugar, a da inviabilização da abertura de novas faculdades de Direito por um prazo de cinco anos. Em segundo lugar, “a criação de novas profissões jurídicas ou (...) a ampliação das condições para colocação de licenciados em Direito em outras actividades do que as tradicionalmente anunciadas” (p.446).

A manifestação da preocupação com este problema da classe, estendia-se à generalidade dos advogados, tendo adquirindo contornos de questão-chave nos

discursos que o grupo profissional produz actualmente acerca de si próprio e não unicamente ao autor ou aos corpos dirigentes da Ordem dos Advogados.

Estes aspectos tornam-se legíveis nas entrevistas que realizámos, mas também, por exemplo, nos programas de candidatura à liderança da Ordem, nas conclusões dos Congressos dos Advogados Portugueses, ou ainda em diversos textos editados no *Boletim da Ordem dos Advogados* ou produzidos por associações profissionais. A *Associação Portuguesa de Jovens Advogados* (APJA), por exemplo, propõe nessa mesma altura uma alteração ao regime de acesso à profissão, comunicada ao novo bastonário e ao Ministério da Justiça, publicando-a no *Boletim da Ordem* (APJA, nº19/2002:34-35). “Segundo dados de 1999, (...) em Portugal existe um número excessivo de advogados (18.000 advogados para 10.000.000 de habitantes). (...) a fórmula largamente responsável pelo caótico estado em que se encontra a nossa profissão resume-se ao seguinte silogismo: aumento apreciável do número de licenciados em Direito; livre acesso aos cursos de estágio; aumento exponencial do número de advogados” (p.34).

Por seu lado, as medidas preconizadas por Júdice eram partilhadas pela maioria dos advogados, como se poderá constatar no *Inquérito aos Advogados Portugueses* (Caetano, 2003: 99), onde apenas 12,2% do total dos advogados não concordam que “é indispensável reduzir as vagas nos cursos de Direito”. Outras intervenções mais drásticas, recusadas pelo Bastonário, tais como a institucionalização dos *numerus clausus*, à semelhança do que acontecia com outras profissões jurídicas (magistratura, notariado e conservatórias, diplomacia), mereciam a discordância de 34,4% dos advogados portugueses (com 22,6% a afirmarem que “não concordavam nem discordavam”). Esta última medida colidia com vários argumentos, designadamente com a afirmação de que competia ao mercado seleccionar os advogados que tinham condições de desenvolver a profissão. Quanto muito, poderia limitar-se o acesso à Ordem daqueles que auferiam baixos dividendos da advocacia através de um aumento de quotização. Mas, fundamentalmente, o argumento mais forte era o de que a “(...) a profissão tem poderes e deveres publicísticos, que por certo tornariam muito complexo e eventualmente ferida de inconstitucionalidade uma solução que, sem mais, fechasse a actividade profissional a quem pretendesse ser advogado”. (Júdice, 2000:252)

Segundo a grande maioria dos profissionais, portanto, a putativa sobrelotação da profissão não só seria responsável pela pauperização de um número considerável de advogados em exercício, ou seja, por gerar problemas de natureza económica, mas

redundaria também no desencadear de uma crise de ordem simbólica, intelectual e moral, responsável pelo declínio da “classe”. Para além de se manifestar no aumento descontrolado do número de advogados, esta crise encontrar-se-ia associada, igualmente, a uma ausência de selectividade dos profissionais, pelo facto de se terem franqueado as portas da advocacia a indivíduos que não reuniriam competências intelectuais adequadas para tal. Por outras palavras, a profissão estaria a ser invadida por jovens com uma deficiente preparação escolar e universitária, na mesma medida em que a universidade fora usurpada por sujeitos manifestamente incapazes para ingressarem no ensino superior.

No entanto, e embora em diversos casos se atribua à escola ou às (in)capacidades individuais a responsabilidade por tais desajustes, noutros considera-se que esses *handicaps* resultariam já de défices familiares vários e mais remotos, que se expressariam no âmbito escolar e profissional. Segundo esta tese, estar-se-ia perante uma situação de ausência de selectividade social.

Esta “constatação” sobressai de modo claro em diversos depoimentos colectados em entrevistas realizadas com informadores-chave. É o caso, por exemplo, da afirmação proferida por uma advogada com cerca de 40 anos, que se encontra presentemente com a inscrição suspensa. Fazendo apelo a um conhecido provérbio (não popular), esta ilustrou a sua posição do seguinte modo: *Mesmo realizando uma licenciatura, há coisas que faltam e que não estão propriamente nos livros e não se aprendem de um momento para o outro, por mais esforço que se faça. Necessitam de muito tempo de maturação. Há algumas pessoas que dizem que são necessárias quatro gerações para fazer um gentleman e, de facto, eu tenho vindo a confirmar que assim é.*

A mesma ideia de que a selectividade social no acesso ao Direito e à advocacia havia praticamente cessado, tornou-se patente numa outra afirmação obtida numa entrevista realizada a um advogado de 50 anos que se encontra em exercício: *O que mais me choca é que neste momento qualquer um vem para a advocacia, nomeadamente encontro diversos colegas, sobretudo mais novos, que têm grande dificuldade em redigir e que muito provavelmente já no meio familiar tiveram pouca ou nenhuma preparação.*

Não deixa de ser curioso registar que esta afirmação tenha sido curto-circuitada, noutro instante da mesma entrevista por uma outra que parece ir em sentido inverso. Nela se afirma que *esta abertura da profissão até é positiva*, facto que nos coloca perante a evidência de que o referido fenómeno não suscita avaliações totalmente

lineares e unívocas no interior do universo profissional ou mesmo no discurso de um mesmo indivíduo. Com efeito, tais juízos adquirem um carácter ora enaltecedor, ora crítico e céptico, não só em função da posição do actor que os produz, mas também do contexto em que profere tais afirmações e na sequência destes dois elementos, dos princípios argumentativos ou justificativos onde esses julgamentos se ancoram. É, portanto, possível, tal como se pode constatar, que um mesmo actor produza duas avaliações distintas sobre o mesmo fenómeno. Neste caso, e ao ser confrontado com esta aparente contradição, o entrevistado respondeu que o alargamento da profissão era à partida positivo mas que há muito havia ultrapassado o patamar tolerável, ou seja, que há muito se havia alargado, para utilizar as suas palavras, a *qualquer um*.

Mas, deixando por agora de lado estes discursos, e as eventuais contradições que eles, por vezes, encerram, o que de mais significativo deve ser retido é, sem dúvida, a circunstância da afirmação de que “qualquer um pode vir para a advocacia”, se encontrar presentemente muito difundida.

A ocorrência de dispositivos de controlo do acesso, por parte de certos grupos ocupacionais, por si só, não gera qualquer perplexidade se se considerar que um conjunto de ocupações, de que a advocacia é um caso exemplar, adquiriram não só o direito de monopolizar um vasto conjunto de actividades e funções por delegação estatal mas, simultaneamente, a possibilidade de, mesmo que parcialmente, se auto-regularem, controlando os critérios e os modos de recrutamento de novos membros¹.

¹ No contexto anglo-saxónico, o próprio conceito de *profissão* tem vindo a ser reservado e, inclusive, adoptado em termos legais, com o objectivo de distinguir este tipo de actividades auto-regulamentadas das restantes ocupações. Esta diferença entre a definição do termo profissão tal como é utilizado no contexto anglo-saxónico por contraste com a grande maioria dos países europeus não se esgota, porém, neste aspecto. Enquanto no contexto anglo-saxónico e americano se estabelece uma clara distinção entre as profissões e o tipo de actividades que assim podem ser designadas e as ocupações que permitem classificar outro tipo de actividades, nos restantes contextos, designadamente em Portugal, não se encontra difundido qualquer tipo de terminologia que permita, por si só, produzir distinções entre diversos tipos de actividades. Segundo Dubar e Tripier (1998) esta é uma das principais razões que faziam com que não existam também em França, ao contrário do que acontecia em Inglaterra ou nos EUA, qualquer manual intitulado *Sociologie des professions*. Como referem os autores (Dubar e Tripier, 1998:7): “(...) contrairement à l’usage de ce terme en anglais, on utilise le mot profession, en français, dans des sens différents hétérogènes. Depuis la « profession de foi » des moines ou des premiers communisants jusqu’aux « professionnels et Catégories Sociales » (PCS) de l’INSEE, en passant par l’expression « profession libérale », ou la « profession » comme branche professionnelle (mécanique, chimie, travail social...), sans parler des rubriques « nom, prénom, âge et profession » des questionnaires administratifs ou policiers... Les sens du terme sont, de fait, différents et il n’est pas facile d’en dégager une signification commune ». Como refere Freire (2002), numa abordagem sintética, a distinção entre profissão e ocupação viria a instalar-se nos EUA. Com o segundo termo procurava-se distinguir um determinado tipo de ocupações das restantes, sendo estas caracterizadas por “uma formação (pós-básica) prolongada e exigente; uma especialização aprofundada do conhecimento e o domínio técnico da sua aplicabilidade prática; a noção de um serviço benéfico prestado à colectividade; a faculdade de julgamento individual sobre os actos técnicos específicos da profissão e correspondente responsabilização

O que importa sociologicamente relevar é a forma como o problema do acesso à profissão passou a constituir aqui uma questão tão relevante e dramática nos discursos, sendo tratada como um verdadeiro flagelo e suscitando, em alguns casos, propostas radicais no sentido de o conter. Embora, por exemplo, o dispositivo dos *numerus clausus* não tenha sido accionado, foi recentemente introduzido um exame de acesso ao estágio.

Deste modo, gera-se uma contradição efectiva entre o ensejo manifestado por largos contingentes de indivíduos e de famílias para ingressarem na advocacia e o interesse manifestado por uma larga maioria daqueles que constituem o grupo profissional de que tal não se verifique. Esta contradição transporta consigo a ironia, de que, ao tornarem-se “novos profissionais”, os recém-chegados passarão eles próprios, e porventura mais do que quaisquer outros – já que o seu objectivo de afirmação no mercado se torna particularmente premente –, a subscrever os argumentos favoráveis à implementação da restrição do acesso e à sua necessidade vital e elementar.

Para a advocacia não vem qualquer um: alargamento do acesso e selectividade social

Torna-se fácil constatar que a apreciação produzida pela generalidade do grupo profissional acerca do aumento do número de efectivos que o constituem tem uma correspondência em dados objectivos. Nos primeiros três anos do século XXI, o número de novas inscrições anuais na Ordem dos Advogados ultrapassou as 2000 a nível nacional, tendo-se atingido, em 2002, o patamar *record* das 2160 (Caetano, 2003:68). Graças a este ritmo de crescimento, o número de indivíduos matriculados na OA atingiu, no final de 2003 os 31183, sendo que, destes, 21871 se encontravam com a inscrição activa. Tal cenário contrasta vivamente com o que era possível vislumbrar na primeira metade da década de 60, momento em que o movimento de novas inscrições anuais não ultrapassava a centena.

Obviamente, estes números colocam-nos diante da constatação do crescimento prodigioso deste grupo profissional nos últimos 45 anos, mas sobretudo nas últimas três

legal; um acesso restrito e controlado ao exercício da profissão; um controlo colegial dos profissionais sobre esse acesso e sobre as condições do seu exercício; e, finalmente, um reconhecimento oficial, público, da profissão” (p.321)”

décadas, já que sensivelmente até 1974, o número de novos inscritos não excedia as 150 por ano (Caetano, 2003:67-72). Embora, o crescimento que se registou a partir dessa data não possa ser exclusivamente atribuível ao conjunto de transformações políticas, sociais e culturais decorrentes do 25 de Abril, foi de facto a partir desse momento que se registou o primeiro aumento vertiginoso da população de advogados. Em cerca de cinco anos, o número de novas inscrições na OA mais que triplicou, perfazendo, na segunda metade da década de 70, as 500 anuais. Daí para frente, o número de novos ingressos não tem cessado de aumentar; primeiro, de uma forma mais gradual atingindo-se uma média de inscrições superior a 1000 advogados por ano no dealbar dos anos 90, tendo voltado a intensificar-se ao longo dessa década, de tal forma que o número médio de inscritos atingiu o patamar dos 2000, duplicando no espaço de 10 anos. (Caetano, 2003: 67-72).

É evidente que a extensa amplitude deste crescimento se encontra directamente associada, quer com o incremento do contingente de licenciados em Direito que se verificou no mesmo período, quer com a canalização da esmagadora maioria desses diplomados – correspondente a cerca de 82% do total de juristas formados anualmente – para o estágio da Ordem.

Não obstante a presença da Universidade Católica Portuguesa, num primeiro momento, que coincide com a década de 70, a expansão do Direito ficou essencialmente a dever-se a uma forte pressão gerada pela procura, que se precipitou sobre uma universidade pública destituída ainda do “factor de bloqueio” protagonizado pelos *numerus clausus*. A desadequação entre o forte alargamento do caudal do número de candidatos ao ensino superior e as condições de acolhimento por parte das universidades existentes tornou-se evidente nesse momento, conduzindo a uma situação de ruptura que já se vinha prefigurando desde os finais de 60. Parafraseando Braga da Cruz e Cruzeiro (1995), em “(...) determinadas faculdades, em particular nas faculdades de Medicina e de Direito, consideradas de «elite», a pressão social da procura aumentava continuamente, levando ao congestionamento das instituições, por falta de estruturas e de recursos humanos qualificados para a docência. (...)” (p.32).

Numa segunda fase, particularmente a partir de meados da década de 80, e já após a publicação do Decreto-Lei nº 397/77, de 15 de Setembro, que institucionalizava os *numerus clausus*, vem sobrepor-se à torrente da procura um alargamento

considerável da oferta, pelo qual é essencialmente responsável o ensino privado². A partir desse instante, qualquer tentativa de explicar a expansão do número de estudantes de Direito terá forçosamente que passar pelo efeito conjugado das duas dimensões: a oferta e a procura desta licenciatura são aspectos que passam a estar inextricavelmente associados, reforçando-se reciprocamente.

Curiosamente, mesmo no início da década de 90, mais concretamente no ano lectivo de 90-91, e já depois da abertura de várias licenciaturas no ensino privado, o contingente de indivíduos candidatos a cursar Direito era de monta a justificar um investimento acentuado na criação de novos cursos, pois apenas um quarto dos indivíduos ingressados no ensino superior que haviam escolhido em primeiro lugar a área do Direito logravam alcançar os seus intentos (Braga da Cruz e Cruzeiro, 1995:66).

Por esta razão, e não obstante a supremacia que as Faculdades de Direito da Universidade de Lisboa e da Universidade de Coimbra continuaram a ter, o crescimento do Direito no sector privado intensificou-se de uma forma extremamente acelerada ao longo da década de 90. Se, em 1995, esta licenciatura correspondia a 6,9% do total de estudantes inscritos no ensino público, já no sector privado (considerando neste caso também o concordatário), ele abrangia 27% da população escolar. Aliás, a proeminência do Direito no interior das universidades privadas era tal, que o seu peso só tinha paralelo com a área de “Economia e Gestão/Administração” que embora representasse nesse mesmo ano cerca de um terço do ensino privado (Braga da Cruz e Cruzeiro; 1995:19), congregava várias licenciaturas.

No entanto, reconhecer este intenso crescimento do grupo profissional, que os advogados tanto sublinham, não significa subscrever as ilações que grande parte deles estabelece acerca das consequências que tal fenómeno acarreta ao nível da composição social desta população. Mais concretamente, o corolário de que ele traduz uma quase total ausência de selectividade social no acesso à advocacia e, em termos gerais, no acesso aos cursos de Direito.

De forma a enquadrar estes argumentos procederemos, agora, a uma análise pormenorizada da composição social de ambas as populações – “Jovens advogados de Lisboa” e “estudantes de Direito a nível nacional”. Ao longo deste exercício, e na

² Como referem Braga da Cruz e Cruzeiro (1995): “(...) entre 1984-85 e 1991-92, a frequência do ensino superior cresce a uma taxa média anual de 14,7%. Mas, enquanto o número de matriculados no ensino superior privado regista, nesse mesmo período, uma taxa média de crescimento de 51,3%, no ensino superior público a taxa média anual de crescimento é de 8,8%. (...) Nestas circunstâncias, será lícito afirmar (...) que a partir de 1984 e até 1991 o ensino superior privado foi o responsável pela súbita explosão e crescimento do ensino superior português” (p.24)

medida do possível, adoptaremos uma perspectiva diacrónica. Com este propósito, os dados obtidos em trabalhos recentes, que nos permitem extrair ilações a propósito da composição dos estudantes de Direito, serão confrontados com as conclusões apresentadas nos trabalhos coordenados por Adérito Sedas Nunes (2000[1968];2000[1970]) acerca do sistema universitário português na década de 60, conferindo um natural destaque aos aspectos que mais se centram nos estudantes de Direito.

Analisando a composição dos estudantes de Direito a nível nacional

Concebidos num primeiro momento do processo de expansão do ensino superior em Portugal, os trabalhos coordenados por Adérito Sedas Nunes promoveram uma análise detalhada da situação do ensino superior em Portugal em meados da década de 60, conferindo uma particular relevância justamente à análise da sua composição social.

Procurando realçar algumas das conclusões apresentadas nestes textos modelares para o desenvolvimento da moderna investigação sociológica portuguesa, cremos identificar três aspectos que merecem uma ênfase particular³. Em primeiro lugar, e começando por aquele que será porventura o menos surpreendente, Sedas Nunes demonstrava-nos que entre 1962 e 1966, embora tivesse sofrido um crescimento considerável, a população universitária portuguesa continuava a ser exígua quando confrontada com o número de licenciados e estudantes universitários que era possível encontrar numa vasta lista de 63 países a nível mundial (2000[1968]:90)⁴. Em segundo lugar, começando a desfiar a evidência empírica que lhe permitia analisar a composição social da população estudantil, o autor tornava explícita a estrita selectividade social que

³Em nosso entender a extrema importância destes textos no desenvolvimento da Sociologia em Portugal, reside não só no importante contributo que trouxeram para compreensão da sociedade portuguesa, mas também no facto de, através deles, se demonstrar como o projecto de desmontagem sociológica das representações de senso comum – neste caso elaboradas em estreita articulação com a produção da ideologia estatal – reivindicado pelo autor nas suas obras didácticas de carácter teórico-epistemológico (1977 e 1979), podia ser levado à prática através da realização de trabalhos empíricos concretos.

⁴ Como refere Sedas Nunes (2000[1968]), cotejando diversos dados, “mesmo abstraindo das gigantescas massas discentes dos EUA e da URSS, verifica-se, por exemplo, que, por cada 100 estudantes em Portugal, havia, na época, 334 no México, 362 em Espanha, 380 na Jugoslávia, 450 no Brasil, 455 no Egipto, 490 na Checoslováquia, 503 na Polónia, 522 no reino Unido, 572 na Coreia do sul, 756 na Argentina, 886 na Alemanha Ocidental, 912 na Itália, 1029 em França e 2851 no Japão.” (p.90). A conclusão fundamental era apresentada pouco depois: “a população estudantil portuguesa era pequena tanto em dimensão absoluta como em relação à massa demográfica do país” (p.91). Ver igualmente Peixoto (1989:183)

caracterizava o processo de recrutamento de estudantes do ensino superior. Esta conclusão central é, aliás, demonstrada em vários momentos da análise: “(...) 84% dos alunos que, em 1963-1964, frequentavam as universidades portuguesas (provinham) (...) de camadas sociais que, em conjunto (...) não englobavam mais de 11% das famílias residentes na metrópole. Aos restantes 89% das famílias corresponderiam tão-somente 15% do «estudantado»” (2000[1968]:125).

Por último, embora reconhecesse a enorme taxa de feminização do ensino superior que se verificava já neste período em Portugal⁵, Sedas Nunes entendia que esta não poderia ser compreendida sem que fosse articulada com os já referidos processos de desigualdade perante o sistema de ensino. Por outras palavras, a elevada taxa de feminização registada surgia, também ela, como “resultado e expressão da estrita «selectividade social» do recrutamento estudantil no nosso país”, pois ao facto de se verificar junto dos estratos mais altos da população portuguesa “(...) uma vigorosa propensão das mulheres jovens para, com uma intensidade cada vez mais próxima da que se encontrava entre os homens, procurarem os cursos superiores” (2000[1968]:127-28), somava-se a circunstância de “continuarem a ser escassos os fluxos provenientes dos mais baixos estratos da população nacional” (2000[1968]:127), justamente aqueles em que o acesso de homens à universidade era claramente predominante.

No entanto, para além de enunciarem estes dados gerais, os estudos de Sedas Nunes afiguram-se particularmente úteis no nosso caso, dado que neles se procurou também desagregar os dados relativos a diversos “domínios do conhecimento universitário”, procurando caracterizá-los e compará-los entre si. Foram, para o efeito, seleccionados “nove ramos”, de acordo com os critérios da UNESCO, – Letras, Educação, Belas-Artes, Ciências Económicas e Sociais, Ciências Exactas e Naturais, Engenharia, Ciências relativas à Medicina, Ciências da Agricultura e, finalmente, Direito.

Ao centrar-se nos dados referentes ao último dos ramos, Sedas Nunes afirmava encontrar-se perante um domínio de formação de “elite”. A atribuição de tal epíteto, não se baseava apenas na constatação histórica do carácter extremamente influente das Ciências Jurídicas e dos Juristas no aparelho de Estado, nem sequer no reconhecimento do seu carácter “tradicional” quando confrontado com formações mais recentes, como

⁵ Mesmo quando confrontada com outros países como a Suécia, a Jugoslávia ou a Alemanha Oriental, nos quais a situação de homens e mulheres era bastante mais equitativa se fosse analisada com base numa multiplicidade de outros indicadores.

por exemplo as Ciências Económicas e Sociais. Ela ancorava-se, também, no estudo da composição social das diferentes áreas científicas e na sua acareação, demonstrando que o Direito se situava – a par das Ciências relativas à Medicina (Medicina e Farmácia) e da Engenharia –, como um dos domínios universitários onde mais se tornava notória a sobrerepresentação dos estratos superiores da sociedade portuguesa, isto é, como uma das formações em que mais se intensificavam os processos de selectividade social, que se verificam para o conjunto do ensino superior. Esta sobrerepresentação podia ser aferida quer através do nível paterno de instrução quer a partir dos grupos socioprofissionais de origem da população discente (2000[1968]:118)⁶. Por outro lado, deparava-se com um contexto formativo claramente masculinizado, quando confrontado com as restantes áreas do conhecimento consideradas na análise. Num momento (1966-67) em que a taxa de feminização dos estudantes a nível nacional atingia já os 41,5%, a percentagem de homens nas licenciaturas em Direito ascendia a 84%, sendo apenas ultrapassada pela registada na Engenharia, domínio que detinha a maior predominância masculina, com 89% de varões.

Feita a apresentação sumária dos argumentos de Sedas Nunes, importa agora confrontá-los com informações mais recentes, procurando analisar o que se possa ter mantido, e o que terá soçobrado, volvidas que são quatro décadas que, de modo unânime, se reconhece terem constituído um momento de transformação rápida e acentuada do ensino superior e da Universidade Portuguesa. Para prosseguirmos este objectivo centrar-nos-emos, num primeiro momento, nos licenciados e nas licenciaturas em Direito; só num segundo instante nos debruçaremos na população de jovens advogados de Lisboa.

Os dados referentes aos estudantes de Direito foram extraídos de diversos estudos desenvolvidos sobre o ensino superior em Portugal, nos quais os dados relativos às diferentes áreas científicas foram alvo de um tratamento particularizado. É o caso, por um lado, dos trabalhos de Ferreira de Almeida (2003), Mauritti (2002) ou Machado (2004), todos eles explorando informações resultantes de um inquérito aplicado a nível nacional em 1999 à generalidade dos estudantes universitários; por outro lado, do estudo de Braga da Cruz e Cruzeiro (1995), onde se analisa a composição social da população discente do ensino superior com base numa inquirição realizada em 1992.

⁶ Por sua vez, as Belas Artes e as Ciências Económicas e Sociais tinham “a mais alta proporção de alunos procedentes dos dois «grupos socioprofissionais» mais modestos.” (2000[1968]:119)

Ao observarmos as informações referentes à composição dos estudantes de Direito no final da segunda metade da década de 90 (Mauritti:2003), depressa se torna evidente que o processo de feminização do ensino superior se estendeu ao Direito. Este facto, não surpreende tanto pelo simples facto de ter ocorrido, pois, como vimos, o processo de feminização lavrava já na Universidade Portuguesa em meados da década de 60. O que sobressalta nesta tendência é, sobretudo, a rapidez e a intensidade com que se concretizou. Com efeito, em três décadas, transitou-se de uma situação em que esta licenciatura, a par das Engenharias mas também das Ciências Médicas, assomava como um baluarte da prevalência masculina, para uma outra em que o primeiro se converteu, a par das Ciências Sociais e das Letras e Artes, num dos domínios mais atingidos pelo avanço inexorável das mulheres no ensino superior ao qual, em 1999, apenas resistiam as Engenharias que continuavam a apresentar uma maioria de homens (64,5%) (Mauritti, 2003:14)⁷. Convém, aliás, acrescentar-se que se observarmos o número de estudantes de Direito em 1963-64, momento em que o número de mulheres se aproximava dos 15%⁸, e o confrontarmos com os 65,8% de mulheres que cursavam Direito em 2003 (Caetano, 2003:97), somos levados a sustentar a hipótese de que nos encontramos perante o ramo do conhecimento onde o processo de feminização mais se acentuou nas últimas três décadas.

Ao contrário do que acontece com a repartição de género, as tendências evolutivas não são já tão claras, porém, quando procuramos analisar a composição social dos estudantes de Direito com base nas “classes socioprofissionais” ou nos “níveis de instrução” dos seus progenitores. Tal dificuldade resulta, em larga medida, do facto das classificações e dos procedimentos metodológicos utilizados por Sedas Nunes (2000[1968]) terem sido consideravelmente diferentes dos mobilizados em estudos mais recentes e próximos do momento em que o presente estudo foi realizado (Ferreira de Almeida *et al.* (2003) e Mauritti (2002). Por esta razão, antes de se procurar confrontar os dados mais actuais com os apresentados por Sedas Nunes e de se propor algumas hipóteses relativamente ao modo como essa evolução se processou, confrontemos, em primeiro lugar, a composição social dos estudantes de Direito com a da população portuguesa.

⁷ Para se caracterizar e compreender mais pormenorizadamente o processo de feminização em curso no ensino superior já há três décadas, importa consultar Braga da Cruz, Cruzeiro, et al. (1995b), Ferreira de Almeida, Costa e Machado (1994), mas fundamentalmente Grácio (1997).

⁸ Cf. Sedas Nunes (2000[1968]:126-27), tendo já remontado aos 10,1% em início dessa década - Braga da Cruz e Cruzeiro, 1995:41.

Começando pelo nível de instrução, facilmente se verifica que, em 1999, os níveis de escolaridade dos pais dos estudantes de Direito continuam a ser claramente superiores àqueles que encontramos na generalidade da população portuguesa situada num escalão etário próximo daquele em que se inscrevem os pais dos estudantes da referida licenciatura (Mauritti, 2002:90)⁹.

Com efeito, se junto dos estudantes de Direito, os níveis de escolaridade secundário e superior atingem, respectivamente, os 19,9% e os 33,2%, na população geral eles não ultrapassam os 11,0% e os 5,4%. A diferença inverte-se se considerarmos, conjuntamente, os agregados que possuem o ensino básico e aqueles que não completaram qualquer nível de escolaridade, pois, embora na população portuguesa, este grupo dos “menos escolarizados” ascenda a 62,5%, queda-se, junto dos agregados de origem dos estudantes de Direito, pelos 24,5%.

Como seria de esperar, observam-se diferenças do mesmo teor, se se considerar as classes socioprofissionais, verificando-se, notoriamente, uma sobrerrepresentação das classes socioprofissionais que reúnem maior volume de capital económico e cultural – os Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais e os Profissionais Técnicos de Enquadramento – junto dos pais e dos agregados domésticos dos estudantes de Direito, quando confrontados com os valores obtidos para a população geral (Mauritti, 2003:20). Ora, não obstante as diferenças entre os licenciados em Direito, por um lado, e a população portuguesa, por outro, serem bastante significativas, elas só poderão surpreender aqueles que se encontram menos familiarizados com algumas das mais relevantes investigações que a sociologia portuguesa tem vindo a produzir sobre a população discente do ensino superior (Braga da Cruz, Cruzeiro *et al.*, (1995b); Balsa *et.*,; 2001; Ferreira de Azeiteira *et al.*, 2001; Teixeira Fernandes (coord.), 2001).

De facto, as informações apresentadas convergem em absoluto com as conclusões aí produzidas. Embora atenuada, a maior probabilidade de recrutamento de estudantes do ensino superior em Portugal¹⁰, continuam a incidir claramente nas classes detentoras de maior volume de capitais económicos e culturais, o que, como se verá

⁹ Como esclarece a autora (2003:90): “Assumem-se as percentagens de cada tipo de grupo doméstico, segundo as escolaridades combinadas do pai e da mãe, atribuindo-se ao grupo familiar o nível de escolaridade do elemento que nesta matéria detém maior volume de recursos.”

¹⁰ Como refere Mauritti (2002:93): “Entre 1981 e 1998 os estudantes provenientes das fracções da nova classe média assalariada vêm diminuir, embora de maneira nenhuma anular, a sua vantagem relativa nas probabilidades de acesso à universidade, por referência aos seus colegas oriundos das outras classes sociais. De resto, entre as fracções mais desprovidas de recursos, a classe dos empregados executantes destaca-se pela positiva (mesmo em relação aos trabalhadores independentes), correspondendo à fracção que mobiliza uma maior presença de trajectórias de mobilidade ascendente”.

mais à frente, nos obrigará a reconhecer que algumas das conclusões centrais apresentadas nos estudos de Sedas Nunes não perderam totalmente a sua actualidade.

No entanto, urge agora colocar as seguintes questões: Qual o lugar do Direito neste processo de expansão do ensino superior? Será que o ingresso nesta licenciatura é mais selectivo ou, pelo contrário, mais aberto do que aquele que se verifica noutras formações superiores?

Recorrendo aos mesmos dados (Mauritti, 2002:90) e começando por considerar o “nível de instrução dos agregados”, verifica-se que, em 1999, a licenciatura em Direito, com 33,2% de agregados com instrução superior, se situava claramente abaixo das duas áreas de conhecimento onde estes níveis de escolaridade se encontravam sobrerrepresentados. É o caso das Engenharias e particularmente das Ciências Médicas (que detinham, respectivamente 51,7% e 69,5% de agregados que lograram alcançar esse patamar de ensino). Na verdade, o Direito não se destacava significativamente de qualquer uma das outras áreas consideradas no estudo – Ciências Naturais e Matemática; Letras e Artes; Ciências Sociais; e Economia e Gestão – que se situavam, em qualquer dos casos, abaixo do valor total obtido para o nível de escolaridade superior (38%). (Quadro 2.2)

Curiosamente, a situação altera-se ao cotejar-se as áreas do conhecimento com base na “classe socioprofissional dos agregados” (Mauritti, 2003:33). Nesse caso, a licenciatura em Direito adquire já um maior ascendente no cômputo global das licenciaturas. De facto, se considerarmos o somatório das duas classes que possuem um maior volume de capital económico e cultural – os Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais e os Profissionais Técnicos e de Enquadramento –, observamos que elas perfazem, no caso dos estudantes de Direito, 68%; valor que lhe permite “descolar” das restantes áreas do conhecimento, aproximando-se estreitamente dos valores obtidos para as Engenharias (68,5%), embora mantendo-se ainda muito distante das Ciências Médicas, com os seus esmagadores 85,3%.

A conjugação dos dados relativos aos níveis de instrução com os respeitantes às classes socioprofissionais dos agregados de origem dos estudantes das diversas licenciaturas, permite-nos retirar duas conclusões gerais: em primeiro lugar, no referente ao volume global de capitais os estudantes de Direito situam-se logo a seguir àqueles que integram o domínio extremamente genérico e heterogéneo das Engenharias e (se bem que a grande distância) dos alunos de Ciências Médicas; em segundo lugar, e em termos relativos, esses recursos são, no caso do Direito, essencialmente caracterizados

por capital económico, proveniente da ocupação de lugares de direcção bem remunerados no sector público e privado (ou mesmo pela posse de propriedade, dividendos e lucros) e não tanto pela posse de títulos escolares significativos. Esta última constatação sai ainda reforçada se procurarmos aprofundar a análise, avaliando o peso relativo que cada uma das duas classes socioprofissionais com maiores recursos adquire junto dos pais dos estudantes de Direito. Ao realizarmos esse exercício, facilmente se verifica um ascendente quantitativo dos Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais (41,6%) – classe que se distingue essencialmente pela posse de capital económico – face aos Profissionais Técnicos e de Enquadramento (26,4%), que possuem fundamentalmente capital cultural, objectivado em títulos escolares significativos¹¹. Esta característica diferencia claramente o Direito das restantes áreas científicas, com excepção da Economia e Gestão (embora, neste último caso, a diferença percentual entre as duas classes socioprofissionais seja muito menos expressiva) (Mauritti, 2003:23)

Procurando agora analisar a informação numa perspectiva diacrónica, impõe-se a seguinte pergunta: de que modo tem evoluído a composição social dos estudantes de Direito nas últimas três décadas, em confronto com outras licenciaturas? Não obstante os dados que nos permitem responder a esta questão serem escassos, é possível sugerir algumas hipóteses.

Em primeiro lugar, torna-se óbvio que o curso de Direito tem vindo gradualmente a assistir, a par de todas as outras formações superiores, a uma ampliação da sua base social de recrutamento. Neste sentido, o peso relativo dos estratos sociais mais elevados no total da população estudantil tem regredido à medida que novos contingentes de indivíduos provenientes de classes sociais, que há alguns anos só muito excepcionalmente tinham acesso ao ensino superior, passaram a constituir uma parte considerável do universo de estudantes e de licenciados.

Em segundo lugar, confrontando as conclusões avançadas por Sedas Nunes com

¹¹Isto não quer dizer que os Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais não possuam também, e na sua maioria, níveis de instrução superiores. Todavia, é também considerável a percentagem em que tal não se verifica; situação que já não ocorre junto dos Profissionais Técnicos e de Enquadramento, pois aí a presença de indivíduos com baixos níveis de instrução é residual. No que respeita, por exemplo, aos progenitores, dos “jovens advogados” abrangidos pelo nosso inquérito, encontramos junto daqueles que se inscrevem na categoria dos Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais (considerando neste caso apenas a classe socioprofissional do pai), 61,3% com nível de instrução superior e 12,9% com o ensino básico (instrução primária), enquanto junto dos Profissionais Técnicos e de Enquadramento esses valores passam a ser, respectivamente, de 68,5% e de 1,6%.

a evidência empírica que acabámos de apresentar, emerge uma segunda hipótese (que deverá, contudo, revestir-se de particulares cautelas): o referido alargamento classista, ocorreu de um modo mais acentuado no Direito do que nas duas outras áreas consideradas de elite - as Engenharias (particularmente a Engenharia Civil)¹², e as Ciências Médicas (fundamentalmente a Medicina).

Este fenómeno de “despromoção social relativa” do Direito tem várias explicações, de entre as quais destacamos três que consideramos particularmente relevantes. Em primeiro lugar, a enorme expansão da oferta de vagas em cursos de Direito que, quer no ensino público, quer no privado, tem ocorrido, facto que, só por si, contribui, consideravelmente, para a abertura do leque social do recrutamento. Em segundo lugar, a circunstância do aumento do número de juristas, ser entendido, por parte de classes e fracções de classe com maiores recursos, como algo que conduz não só a uma massificação desta formação, mas também a uma intensificação da concorrência a que estes profissionais estão sujeitos no mercado de trabalho. Finalmente, a multiplicação de cursos e percursos universitários que permitem aceder a posições sociais antes apenas alcançáveis por quem tivesse no seu currículo uma licenciatura em Direito. Este último aspecto coloca os recém-licenciados nesta área perante a contingência de se verem obrigados a competir no mercado de trabalho com indivíduos provenientes de outras formações superiores, sem que disponham, em muitos casos, de vantagens concorrenciais significativas. Qualquer dos referidos aspectos torna, hoje em dia, o Direito menos atractivo do ponto de vista das estratégias de reprodução do capital familiar.

Inversamente, no caso das Engenharias e, fundamentalmente, no das Ciências Médicas, o papel das universidades privadas foi muito pouco significativo e, em alguns casos nulo, registando-se um aumento muito menos acentuado do número de licenciados. Assim, estas formações, quando entendidas em termos gerais, tornam-se mais razoáveis e atraentes do ponto de vista da angariação de capital económico e

¹²Isto para nos atermos apenas nos três cursos que serviram de referência ao autor, na medida em que o cenário do ensino superior não só assistiu a uma multiplicação de novos cursos, mas também à crescente visibilidade de outros que vêm curto-circuitar a centralidade que o triângulo Direito, Medicina e Engenharia Civil adquiriu, no processo de reprodução social das classes mais capitalizadas e das elites portuguesas. Com constatação Manuel Braga da Cruz e Eduarda Cruzeiro (1995:87), já na primeira metade da década de 90: “(...) É a área de arquitectura aquela que agrega os estudantes oriundos de pais com níveis escolares mais elevados, 20% em que ambos os pais têm curso superior, e mais, 17,9% (apenas) o pai com curso superior, seguida pelas áreas de Ciências Médicas e Direito.” Nesta tendência ter-se-ão inserido mais recentemente outras formações que possuem um menor peso demográfico, como, por exemplo, o Design ou Marketing e Publicidade. Ver também Braga da Cruz; Cruzeiro, *et al.* (1992:29).

simbólico¹³.

No entanto, a conclusão apresentada não significa que a despromoção relativa da licenciatura em Direito tenha conduzido necessariamente à perda total da sua distintividade e do seu carácter simbolicamente valorizado¹⁴. Como acabámos de ver, embora se situe presentemente atrás das Engenharias e das Ciências Médicas, ela continua a cotar-se como uma das mais valorizadas por grupos de maiores recursos, assumindo mesmo contornos de um certo elitismo quando associada a determinadas escolas, como teremos oportunidade de sublinhar. Uma das evidências empíricas que vem, aliás, conferir uma maior firmeza a esta última hipótese, pode encontrar-se nos nossos próprios dados. Com efeito, se anteciparmos uma observação das informações relativas aos “jovens advogados” procedentes do nosso inquérito verificamos que, entre 1998 e 2002, a composição social dos “novos inscritos na Ordem” se mantém relativamente estável, não se esboçando qualquer inflexão “para baixo” das origens sociais. Este facto é tanto mais significativo quanto nos encontramos perante uma população que presenciou o instante exacto em que a expansão e o alargamento da base de recrutamento do ensino superior atingiu o seu ponto máximo.

Jovens advogados de Lisboa: o reforço das tendências registadas junto dos licenciados em Direito

Como seria de esperar, se se tiver em conta que a maioria dos estudantes ou licenciados de Direito ingressaram no estágio da advocacia, verificamos que essa população não se distingue significativamente da dos “jovens advogados de Lisboa”, mesmo sabendo que, neste último caso, deparamos geralmente com indivíduos que realizaram o seu curso em universidades sedeadas na capital, enquanto, no primeiro, nos encontramos perante estudantes de Direito de todo o país.

¹³ A mesma interpretação é partilhada por Mauritti (2002) ao referir que, no caso das Engenharias e das Ciências Médicas “os mercados respectivos estão ainda longe da saturação, pelo que as saídas profissionais têm uma probabilidade de sucesso muitíssimo elevada, nomeadamente devido à raridade do tipo de saberes e de prestações técnicas detidos por estes profissionais. Os alunos inseridos nestas duas áreas estão pois dominantemente integrados em trajectórias estacionárias dirigidas a lugares da estrutura de classes homólogos aos dos respectivos grupos domésticos familiares (situação mais incidente nos estudantes de medicina) ou de mobilidade social ascendente (estes trajectos representam potencialmente cerca de 1/3 dos estudantes que frequentam as engenharias)” (p.94)

¹⁴ A mesma opinião é expressa por Fonseca (2003:259) no seu estudo acerca das práticas de socialização da classe dominante lisboeta.

Com efeito, a característica sócio-demográfica que, de imediato, se torna notória na população dos jovens advogados inquiridos, é o peso assimétrico que cada um dos géneros assume no seu interior, verificando-se uma clara preponderância da população feminina que corresponde a 68% do total¹⁵, reflectindo uma tendência de feminização que, de resto, constitui um dos aspectos da evolução da generalidade dos grupos profissionais a nível internacional (Lucas e Dubar; 1994:380-381)¹⁶.

Como se torna patente no *Inquérito aos Advogados Portugueses* (Caetano *et al*, 2004; 69), a percentagem de novas inscrições de mulheres na OA a nível nacional ultrapassou pela primeira vez a de homens já na primeira metade da década de 90 (quinquénio de 1990-1994), momento em que ascende a 55 % do total. A partir daí a diferença entre o número de recém-inscritos de ambos os sexos não cessou de aumentar, alcançando no triénio 2000-2003, números muito expressivos – 67, 5% de mulheres inscritas para 32,5% de homens.

Todavia, as semelhanças que se estabelecem entre os jovens advogados, e a população dos estudantes de Direito, longe de se esgotarem neste aspecto, estendem-se às próprias origens sociais. Assim, se confrontarmos os graus de escolaridade dos pais e das mães dos jovens advogados com os níveis de instrução da população em geral, verifica-se novamente uma enorme discrepância entre as duas populações, com os pais dos jovens advogados a apresentarem níveis de escolaridade bastante superiores (Quadro 3.1). Enquanto na população portuguesa que se situa numa faixa etária próxima daquela em que se encontram os progenitores dos jovens advogados, os níveis de instrução superiores foram alcançados por menos de 10% dos indivíduos (Machado *et al.*, 2003:57)¹⁷, na nossa população as percentagens de progenitores que os atingiram ascende a 44,3% (47% no caso do pai e 41,6% no da mãe). Situação que, naturalmente, se inverte se consideramos o primeiro ciclo do ensino básico (escolaridade primária) pois, se junto da população portuguesa este patamar de escolaridade é claramente maioritário, ultrapassando os 50%, queda-se, junto dos progenitores dos jovens advogados, pelos 20,7% (19% no caso do pai e pelos 22,3% no caso da mãe). Por último, aqueles que não dispõem de qualquer nível de escolaridade são, no caso dos pais

¹⁵ Embora, como já se havia referido, a proporção de mulheres na amostra tenha sofrido uma quebra, situando-se nos 61,2%.

¹⁶ Na advocacia, a mesma tendência se verifica a nível internacional, veja-se entre diversos outros estudos, Abel, 1989; Lewis, 1996 e Heinz e Laumann (1982).

¹⁷ Estes dados, referentes à população portuguesa, foram produzidos com base no *Censo de 2001*, dizendo apenas respeito à faixa dos 45-54 anos, visto corresponder, tal como acontece no referido estudo, à idade da maioria dos progenitores que constituem a nossa amostra, permitindo afinar a justeza da comparação.

dos jovens advogados, e ao contrário do que acontece com a população portuguesa, uma realidade praticamente inexistente.

É possível que qualquer uma destas discrepâncias se tornasse menos acentuada se nos circunscrevêssemos apenas à população portuguesa residente no concelho de Lisboa ou na AML. Mas, ainda assim, elas continuariam a ser extremamente significativas.

Quadro 3.1 – Comparação entre os níveis de escolaridade dos pais dos jovens advogados com os níveis de escolaridade da população portuguesa.

| Níveis de escolaridade de origem | Pais dos jovens advogados (dados de 2004) | População Portuguesa 45-54 Anos (Censo de 2001) |
|----------------------------------|---|---|
| Superior | 44,3% | 9,8 |
| Secundário | 20,1% | 8,9 |
| Básico 3 | 10,4% | 10,0 |
| Básico 2 | 4,2% | 8,8 |
| Básico 1 | 20,7% | 52,3 |
| Nenhum | 0,3% | 10,3 |
| NS/NR | 0,3% | - |
| Total | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Os dados relativos aos níveis de escolaridade da população portuguesa (3ª coluna) foram extraídos do artigo, “Classes sociais e estudantes universitários: clivagens, oportunidades e orientações” (Machado *et al.* 2003:57), tendo sido construídos com base no *Recenseamento Geral da População*. À semelhança do que aconteceu nesse estudo, utilizou-se aqui apenas a faixa etária 45-54, visto corresponder de forma mais aproximada à idade da maioria dos progenitores que constituem a nossa amostra, permitindo afinar a comparação. Se se tivesse considerado a população portuguesa total, os níveis de escolaridade aumentariam, o que se tornaria sobretudo notório ao nível do Ensino Básico 1 que atingiria valores próximos dos 35%. Cresceria, no entanto, também, a percentagem daqueles que não têm qualquer escolaridade para cerca de 14,3%

E, observando-as agora de uma outra perspectiva: quais seriam as características sociais das “famílias de origem” dos jovens advogados se, em lugar do nível de instrução, as procurássemos analisar a partir das classes socioprofissionais? Tornar-se-ia, nesse caso, evidente que a classe dos Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais e a dos Profissionais e Técnicos de Enquadramento são, de novo, claramente maioritárias, perfazendo no seu somatório 69,9% no caso do pai e 46,8% no que à mãe diz respeito (Quadro 3.2)

Quadro 3.2 – Classes socioprofissionais dos pais dos jovens advogados¹⁸

| Classe socioprofissional dos pais dos jovens advogados | Pai | Mãe |
|---|-------|-------|
| Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais | 38,8% | 10,0% |
| Profissionais Técnicos e de enquadramento | 31,1% | 36,8% |
| Trabalhadores independentes | 5,3% | 3,8% |
| Agricultores independentes | - | 0,3% |
| Empregados executantes | 16,3% | 22,8% |
| Operários | 6,8% | 2,8% |
| Não classificáveis | 1,5% | 23,8% |
| NS/NR | 0,3% | - |
| Total | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Todavia, um dos aspectos em que a semelhança entre os jovens advogados e os estudantes de Direito se torna particularmente acentuada, reside no facto de, uma vez mais, os Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais adquirirem entre os “jovens advogados” um peso especialmente notório, quando confrontados com os Profissionais Técnicos e de Enquadramento. Aspecto que, como tivemos ocasião de salientar, diferenciava já os estudantes de Direito daqueles que se inscreviam noutras áreas científicas. Esta “descoberta” merece particular destaque, em virtude de constituir um dos aspectos que mais diferencia o Direito e a sua materialização na advocacia, de quaisquer outras formações superiores e, eventualmente, da grande maioria das profissões qualificadas a que estas últimas dão acesso.

Para esclarecer melhor esta questão, procurámos identificar os grupos profissionais que contribuem para esta enorme sobrerrepresentação dos Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais junto dos pais dos jovens advogados, a partir do exame das respostas (abertas) às questões formuladas a propósito da profissão e situação profissional dos pais no *Inquérito aos Jovens Advogados*. Nessa análise, contou-se, essencialmente, a presença de três categorias: 1) em primeiro lugar, indivíduos que ocupam cargos de direcção na Administração Pública; 2) em segundo lugar, um grupo constituído por dirigentes e empresários do sector privado, que possuem graus de escolaridade variados, mas que, em número considerável, não ultrapassam o primeiro ciclo de escolaridade; 3) finalmente, e embora em número mais reduzido, de profissionais liberais, nomeadamente de advogados que vêem os filhos seguirem a sua profissão (o que não significa que um número elevado de jovens advogados tenham pais

¹⁸ Como se referiu no Capítulo I, para a construção do indicador individual de classe seguiu-se a tipologia ACM. Os fundamentos teóricos, os procedimentos e as vantagens analíticas desta tipologia têm sido explicitados em diversos trabalhos, fundamentalmente em Firmino da Costa (1999) e Firmino da Costa *et al.* (2000). Esta fundamentação foi novamente retomada num artigo recente (Machado *et al.*, 2003).

advogados, como se verá de seguida).

Para concluirmos esta análise em torno da composição social dos jovens advogados importa conhecer o número e a qualidade das relações sociais privilegiadas, que, em termos gerais, estes dispunham antes de ingressarem na licenciatura em Direito. Obviamente, este “capital relacional” pode adquirir múltiplas formas. Há, contudo, uma que convém destacar neste caso concreto: trata-se do tipo de vínculo que se estabelece com indivíduos da mesma profissão, ou seja, com outros advogados.

Neste sentido, questionaram-se os indivíduos sobre se antes de iniciarem o seu curso de Direito, conheciam algum advogado ou advogados com quem tivessem uma relação muito próxima. Seguidamente, àqueles que responderam afirmativamente, perguntou-se qual a natureza do vínculo estabelecido.

Em ambos os casos se chegou a conclusões inesperadas: o número de jovens advogados que declararam ter uma relação “muito próxima” com algum advogado antes de iniciarem a licenciatura é claramente minoritário (34,8%). Do mesmo modo, e embora alguns dados pareçam indicar que a transmissão da profissão aos descendentes seja considerável (Alves, 2000:121), a percentagem daqueles que possuem pelo menos um dos pais advogados é apenas de 7,5% no universo total. Este número ascende a 10% se se considerar os jovens que têm pelo menos um dos pais ou um dos avós advogados, mas cai para um valor residual de cerca de 1,0% se nos detivermos apenas nos indivíduos precedidos por duas gerações de advogados, ou seja, se procurarmos determinar o número daqueles que possuem, simultaneamente, pelo menos um dos pais e um dos avós advogados.

Esta situação traduz e ilustra, uma vez mais, o enorme alargamento quantitativo e qualitativo da base de recrutamento da profissão que teve lugar nas últimas três décadas, particularmente na década de 90, e põe definitivamente em causa a crença difundida de que grande parte daqueles que ingressaram na profissão o fez obedecendo, em larga medida, a lógicas de transmissão intergeracional.

Ao longo deste vasto périplo através da composição dos licenciados em Direito e dos jovens advogados, confrontámo-nos, por várias vezes, com a obra de Adérito Sedas Nunes. Gostaríamos, porém, de concluir esta discussão tecendo algumas breves considerações sobre a actualidade das suas teses para a análise da composição social da universidade portuguesa no início do sec. XXI.

Ora, se perspectivarmos esta composição em termos gerais, somos obrigados a reconhecer que a evolução registada nas últimas três décadas não nos colocou

propriamente nos antípodas da situação descrita e analisada pelo autor. Torna-se pelo contrário patente, que alguns aspectos centrais ou, se se preferir, algumas “grandes tendências” prevalecem. É o caso da selectividade social que continua a verificar-se, e de um modo particularmente acentuado em determinados cursos, de que a Medicina é o exemplo paradigmático.

No entanto, se analisarmos esta questão de um modo mais detalhado, verifica-se igualmente que a população universitária portuguesa sofreu mudanças significativas nas últimas três décadas, de entre as quais se destacam duas que entendemos possuírem um efeito estrutural. A primeira, e porventura aquela que mais nos distancia do trabalho de Sedas Nunes, torna-se patente quando se procura caracterizar a composição social da população universitária portuguesa, conjugando as variáveis “género” e “origem social”. Com efeito, e em sentido totalmente inverso à situação registada em finais da década de 60, tem vindo a demonstrar-se que a sobrerrepresentação das mulheres na universidade é, presentemente, mais expressiva junto das classes com menor volume global de capital – Operariado e Pequena Burguesia de Execução – do que no interior daquelas que se encontram na posição inversa na estrutura social (Braga da Cruz e Cruzeiro, 1995; Grácio, 1997)¹⁹. E se não dispomos, no presente momento, de dados que nos permitam confirmar com rigor se esta constatação genérica acerca da relação entre género e origem social se estende aos estudantes de Direito, é, no entanto, muito provável que assim aconteça. Pelo menos, ela é claramente ratificada se recorrermos aos dados que possuímos acerca da classe socioprofissional e aos capitais escolares dos jovens advogados de Lisboa. Se considerarmos, por exemplo, as classes socioprofissionais dos seus progenitores, deparamo-nos com 28,6% de mulheres cujo pai se situa nas classes dos Operários ou dos Empregados Executantes, quedando-se essa percentagem para os 17,4% no caso dos homens (Quadro 3.3), tendência que se mantém válida se se considerar a classe socioprofissional da mãe ou, mesmo, os níveis de escolaridade de ambos os progenitores.

¹⁹ Já em meados da década de 90, Braga da Cruz e Cruzeiro (1995) haviam chamado a atenção para este fenómeno, afirmando que “um dos efeitos visíveis da «democratização» do ensino superior é o alargamento da base social de recrutamento estudantil (e a sua feminização). Na população que o frequenta, regista-se actualmente, nos vários sub-conjuntos definidos pela origem sócio-cultural, uma percentagem de população feminina oriunda de estratos sócio-culturais mais baixos, superior à masculina.” (p.42).

Quadro 3.3 – Classe socioprofissional do pai dos jovens advogados, por género.

| | | | Sexo | | |
|---------------------------------|--|-------|-----------|----------|--------|
| | | | Masculino | Feminino | Total |
| Classe socioprofissional do pai | EDL (Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais) | Freq. | 73 | 82 | 155 |
| | | % | 47,1% | 33,5% | 38,8% |
| | PTE (Profissionais Técnicos e de Enquadramento) | Freq. | 45 | 79 | 124 |
| | | % | 29,0% | 32,2% | 31,0% |
| | Trabalhadores Independentes | Freq. | 9 | 12 | 21 |
| | | % | 5,8% | 4,9% | 5,3% |
| | Empregados executantes | Freq. | 21 | 44 | 65 |
| | | % | 13,5% | 18,0% | 16,3% |
| | Operários | Freq. | 6 | 21 | 27 |
| | | % | 3,9% | 8,6% | 6,8% |
| | Não classificáveis | Freq. | 1 | 5 | 6 |
| | | % | 0,6% | 2,0% | 1,5% |
| | NS/NR | Freq. | 0 | 2 | 2 |
| | | % | 0,0% | 0,4% | 0,5% |
| | Total | Freq. | 155 | 245 | 400 |
| | | % | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fonte: IJA

Em segundo lugar, verificou-se, de facto, um alargamento do leque de recrutamento da população discente que conduziu a uma atenuação dos processos de selectividade social no acesso ao sistema universitário. No entanto, em relação a este último dado, e do ponto de vista analítico, o aspecto que mais interessa salientar é o de que estes processos de selectividade se complexificaram, tendo-se transferido, em larga medida, para o interior do próprio sistema, em virtude do modo como a ampliação do leque de recrutamento se conjugou com a proliferação de novas universidades. Esta situação, que se distingue claramente da descrita por Sedas Nunes (num momento em que, com excepção do curto espaço ocupado pela Universidade Católica Portuguesa, o sistema universitário era apenas sustentado pelas universidades públicas), deu azo à constituição de uma hierarquia simbólica intra-universitária que, embora não taxativa, tem efeitos reais, condicionando, e sendo condicionada, pela próprias escolhas realizadas pelos agentes sociais, como iremos ver já a seguir. Centrar-nos-emos exclusivamente, a partir de agora, na população de jovens advogados.

A diversidade da população de “jovens advogados” no contexto universitário português

Temos vindo a demonstrar que a composição social dos jovens advogados se distingue consideravelmente da que se regista junto da população portuguesa. No entanto, somos igualmente obrigados a reconhecer que deparamos, no seu interior, com uma considerável heterogeneidade de situações, traduzida no desigual volume e estrutura do capital de que estes estudantes dispunham antes ainda de ingressarem no ensino superior. Tais diferenças tornam-se patentes quer nas suas origens sociais familiares, quer no contacto prévio que cada um deles mantinha com outros advogados, mas também noutros factores, como por exemplo, na classificação obtida no 12º ano.

Por outro lado, ao franquearem o campo universitário, estes indivíduos, que iniciavam nesse momento as suas licenciaturas, não ingressaram em escolas situadas no mesmo plano simbólico. Pelo contrário, eles integraram-se num universo escolar simbolicamente hierarquizado, de tal modo que essa inserção acaba por ter repercussões na própria seriação dos estudantes que se distribuem no seu interior. Por outras palavras, o ingresso numa ou noutra escola significa, por si só, a apropriação de graus distintos de capital social e simbólico por parte dos aprendizes do Direito.

Ora, a hipótese que importa explorar neste momento, é a de que os recursos que os jovens transportavam a montante da entrada no meio universitário, por um lado, e a posição que passaram a ocupar na hierarquia escolar, por outro, se encontram correlacionados entre si.

Antes, porém, de analisarmos este aspecto, procuraremos i) ilustrar o peso que cada uma das diferentes faculdades assumiu na formação em Direito da generalidade dos jovens advogados; ii) analisar o modo como as escolas se encontram simbolicamente hierarquizadas e, seguidamente, iii) identificar e elencar os factores mais determinantes na escolha dos estabelecimentos concretos do ensino superior, por parte dos candidatos ao ingresso neste nível de ensino.

Da observação realizada (Quadro 3.4), é fácil verificar que a grande maioria dos indivíduos concluiu o seu curso na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa (43,3%). Se considerarmos os estabelecimentos do ensino superior isoladamente,

verificamos, aliás, que esta escola é de tal modo dominante, que se torna responsável pela formação em Direito de um número de licenciados três vezes superior ao do estabelecimento que se posiciona imediatamente a seguir: a Universidade Lusíada (17,8%).

No entanto, este peso da FDUL, mesmo adicionado aos 2,8% que provêm da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, afigura-se insuficiente para assegurar a dominância do sector público na formação dos jovens advogados. Pelo contrário, torna-se nítida a supremacia alcançada pelo sector privado em conjunto com o concordatário, sendo para tal apenas necessário adicionar os licenciados das Universidades Lusíada (17,8%), Católica (15%), Internacional (8,5%) e Autónoma (7,8%), bem como o número residual de jovens advogados provenientes de outros estabelecimentos privados.

Quadro 3.4 – Faculdades onde os jovens advogados realizaram os seus cursos de Direito.

| Faculdades | Frequência | % |
|-----------------------------------|------------|--------|
| FDUL | 173 | 43,3% |
| Universidade Católica | 60 | 15,0% |
| FDUC | 11 | 2,8% |
| Universidade Autónoma | 31 | 7,8% |
| Universidade Lusíada | 71 | 17,8% |
| Universidade Moderna | 15 | 3,8% |
| Universidade Internacional | 34 | 8,5% |
| Universidade Independente | 2 | 0,5% |
| Universidades estrangeiras | 3 | 0,8% |
| Total | 400 | 100,0% |

Fonte: IJA

A supremacia que o sector privado adquiriu na formação em Direito a nível nacional constitui, aliás, uma evidência corroborada por outros estudos realizados sobre a generalidade do ensino superior. No entanto, para que se possa comparar com rigor o peso relativo de cada um dos sistemas – Público; Particular e Cooperativo e Universidade Católica –, teve no crescimento do número de licenciados em Direito ao longo da década de 90 e até 2003, convirá consultar os dados do *Observatório da Ciência e do Ensino Superior* (Quadro 3.5). Dessa leitura, é possível observar que, desde o início da década de 90, o número de diplomados em Direito provenientes

anualmente do Ensino Particular e Cooperativo não cessou de se ampliar, enquanto o número de licenciados em Direito pela Universidade Católica se manteve estável (oscilando entre um mínimo de 247 diplomados em 1991 e um máximo de 325 em 2001), e que o número de licenciados pelo Ensino Público, embora tenha também evoluído, cresceu a um ritmo claramente inferior.

A trajectória ascensional do ensino privado permitiu-lhe, aliás, ultrapassar, pela primeira vez, o número de licenciados pelo Ensino Superior Público em 1994, e alcançar o seu valor mais expressivo dois anos depois, ao tornar-se responsável pela formação de 1346 juristas, face aos 804 formados pelas Universidades Públicas e aos 303 da Universidade Católica. Tal supremacia voltou novamente a acentuar-se em 1998, momento no qual a proporção de licenciados pelo ensino privado se tornou a mais alta de sempre, ascendendo a praticamente a 56% do total. Daí em diante, e com excepção de um ligeiro crescimento verificado de 2000 para 2001, a quebra do número de licenciados pelo Ensino Particular e Cooperativo tem sido constante. Declínio que, coadjuvado pelo crescimento do número de licenciados provenientes das universidades do Estado verificado a partir de 2000, fez com que aquele voltasse a ser ligeiramente ultrapassado pelo Ensino Público já em 2003. Este facto não obsteu a que, mesmo nesse ano, o número de licenciados pelas universidades públicas continuasse a situar-se abaixo do valor resultante do somatório entre o número de licenciados do ensino privado e da Universidade Católica.

Quadro 3.5 – Evolução do número de licenciados em Direito desde 1991.

| Sistema de ensino | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | Total |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Público | 850 | 810 | 774 | 772 | 804 | 804 | 751 | 770 | 878 | 877 | 896 | 965 | 1059 | 11010 |
| Part. e Coop. | 529 | 542 | 594 | 910 | 1084 | 1346 | 1231 | 1341 | 1826 | 1220 | 1239 | 1129 | 1015 | 13466 |
| U. Católica | 247 | 277 | 291 | 277 | 271 | 303 | 297 | 288 | 264 | 290 | 325 | 248 | 278 | 3656 |
| Total | 1626 | 1629 | 1659 | 1959 | 2159 | 2453 | 2279 | 2399 | 2428 | 2387 | 2460 | 2342 | 2352 | 28132 |

Fonte: Caetano (2003:96)

Dados: *Observatório da Ciência e do Ensino superior*

Identificada a importância das diversas escolas na formação dos indivíduos que constituem a nossa população, interessa agora analisar o modo como aquelas se encontram distribuídas no interior da hierarquia simbólica a que havíamos aludido. Convirá, no entanto, e antes disso, frisar que, não obstante a sua actualidade, a análise que produzimos acerca do modo como essa hierarquia se encontra configurada é largamente hipotética. Em primeiro lugar, porque para a analisarmos com a devida

profundidade seria fundamental dispor de estudos, por agora inexistentes, onde estas questões tivessem sido analisadas em pormenor. Em segundo lugar, pelo facto de tal hierarquia não se constituir de um modo definitivo nem se encontrar cristalizada num qualquer *ranking* objectivo. Longe disso, ela vai sendo produzida e, porventura, alterada ao longo do tempo, através de processos de negociação intersubjectivos desenvolvidos pelos agentes sociais.

Finalmente, o facto de a hierarquização das escolas ser um processo largamente negociado, faz com que, embora seja possível identificar “modos de hierarquizar” as escolas que se encontram largamente difundidos, tais modelos de seriação não são homogéneos, ou seja, não são igualmente partilhados por todos os indivíduos.

Ainda assim, e com base nas informações recolhidas, quer junto de advogados seniores quer de “jovens advogados”, foi possível concluir que estes produzem uma representação da hierarquia passível de ser analisada através do cruzamento de dois eixos. Um primeiro poderá ser designado, com propriedade, de “meritocrático”. Trata-se de um vector com base no qual se atribui uma determinada posição simbólica às escolas em função das qualidades atribuídas aos candidatos nelas ingressados. Um segundo, a que poderíamos chamar “pedagógico”, diz respeito à putativa qualidade das escolas, organizando-se com base nas representações, geralmente difusas, construídas pelos candidatos, em torno da qualidade dos docentes, dos programas e da antiguidade do estabelecimento em causa, ou seja, e em termos sintéticos, das condições científicas e pedagógicas reunidas pelas diversas universidades.

Embora sejam independentes em termos lógicos, estes eixos encontram-se fortemente associados entre si do ponto de vista das representações que os indivíduos promovem a propósito do valor dos diversos estabelecimentos: enquanto o “valor escolar dos indivíduos” ingressados numa dada escola é muitas vezes encarado como o factor que ilustra e reforça a qualidade da mesma, esta última é por sua vez considerada o factor responsável pela atracção desses bons candidatos. Neste sentido, para muitos indivíduos que escolhem ingressar numa dada faculdade ou, simplesmente, para aqueles que tecem conjecturas acerca do seu valor relativo, estes dois aspectos convergem, passando, inclusive, a consubstanciar-se num mesmo indicador: “a média de entrada”.

Em termos gerais, verificámos que, com base nestes dois atributos, as faculdades mais valorizadas pelos jovens advogados são as faculdades de Direito públicas: a FDUL e a FDUC, bem como a Faculdade de Direito da Universidade Católica. São disso exemplo vários depoimentos.

Quando entrámos para a FDUL sentia-mo-nos os melhores...o pior veio depois, com as notas que eram extremamente baixas para quem estava habituado, como eu, a tirar óptimas notas do secundário. Mas, na altura, os próprios professores contribuíam para isso. Logo na primeira aula que tivemos, lembro-me do professor X dizer para a plateia: - Lembrem-se que vocês estão na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Vocês são os melhores...ou qualquer coisa assim.

(Jovem advogada com a inscrição suspensa. Exerce actualmente função de jurista numa associação de direito privado)

Em alguns casos as afirmações assumem mesmo um carácter mais detalhado.

As outras faculdades que não fosse a FDUL ou a Universidade Católica, não eram de considerar. A Lusíada também...alguns amigos meus andavam na Lusíada ...mas não. Para mim só fazia sentido entrar na Faculdade de Direito (da Universidade de Lisboa). Em Coimbra nunca se pôs a hipótese mas aí por razões diferentes. Nunca precisei com a minha média e não valia a pena estar a sobrecarregar os meus pais.

(Advogada em exercício. Trabalha no escritório do pai, também advogado, com quem realiza trabalhos em parceria. Têm igualmente alguns clientes próprios)

Como referimos, esta valorização simbólica dos três estabelecimentos não só foi produzida pelos jovens advogados ao ingressarem numa dada faculdade, mas também por indivíduos que já se encontram inseridos no meio profissional da advocacia, como se verá em capítulos subsequentes. Os dados disponíveis indiciam-nos, portanto que, quanto mais os indivíduos integram na sua escolha critérios que se prendem com o prestígio dos estabelecimentos de ensino, ou seja, quanto mais se reportam à posição que estes ocupam no interior de uma hierarquia simbólica escolar, mais tenderão a seleccionar os três referidos estabelecimentos de ensino. E embora possam igualmente considerar outras escolas, encarando-as como alternativas, é também muito comum encontrar jovens que apenas concebem a possibilidade de ingressar numa destas três.

Todavia, aprofundando um pouco mais a análise, importa considerar dois aspectos fundamentais. O primeiro prende-se com o confronto entre as universidades públicas e a Universidade Católica. De facto, se é legítimo avançar a hipótese de que a maioria dos indivíduos tende a conferir um valor simbólico superior aos estabelecimentos públicos – o que, de facto, acontecerá em alguns casos, já que o ingresso nestes últimos parece obedecer a um princípio “meritocrático puro”, leia-se,

aferível com base na média de ingresso no ensino superior –, tal suposição terá, todavia, de ser relativizada ao constarmos os seguintes aspectos. Por um lado, a Universidade Católica registou, mesmo considerando o baixo valor das propinas no ensino público, um número maioritário de primeiras preferências por parte daqueles que a frequentaram (87%) (o que poderá, aliás, ser observado no Quadro 3.6); por outro lado, alguns indivíduos preferiram a Universidade Católica a qualquer outra, alegando uma putativa melhor qualidade da formação²⁰.

Um segundo aspecto que merece ser ressaltado, prende-se, por sua vez, com o facto de que, embora a concepção de hierarquia simbólica mais difundida, tenda a colocar estes três estabelecimentos em lugar de destaque, identificam-se, mesmo que de um modo mais raro e difícil de entrever, diversos outros modos de conceber a hierarquia. É, por exemplo, possível que certos jovens advogados, no momento em que se candidataram ao ensino superior, tenham colocado a Universidade Lusíada numa posição equiparável ou superior à Universidade Católica. Com efeito, se consultarmos o Quadro 3.7, verificamos que diversos ex-licenciados por outras escolas, designadamente pela Universidade Moderna, escolheram, em primeiro lugar, a Universidade Lusíada e não a Universidade Católica. No entanto, mesmo se se considerar apenas a observação deste quadro é mais uma vez nítido que a hipótese da Universidade Católica adquirir no quadro das actividades não públicas uma posição de destaque no interior da hierarquia simbólica sai reforçada. Para tal, bastará constatar, não só que o número de indivíduos que escolheram a Lusíada em primeiro lugar, é muito inferior ao daqueles que se inclinaram para a Universidade Católica, mas também o facto de diversos ex-licenciados pela Lusíada terem seleccionado em primeiro lugar a Católica, o que já não acontece em sentido inverso.

Ora, se é certo que os dados apresentados no quadro 3.7 nos permitem levantar algumas hipóteses que em tudo reforçam as informações obtidas através de procedimentos qualitativos, torna-se igualmente evidente que a selecção de certas universidades em detrimento de outras, não se fica a dever, exclusivamente, ao equacionamento da sua posição simbólica. Presentes estão também nessa escolha outro tipo de factores, também importantes para se proceder a uma análise do processo de escolha da universidade e, concretamente, da relação que se estabelece entre os recursos que os indivíduos transportam no período anterior à sua admissão no ensino superior e a

²⁰As observações de Fonseca (2003) a propósito do estatuto adquirido pela Universidade Católica, sobretudo após o 25 de Abril, apontam também neste sentido.

faculdade onde ingressaram. De entre eles, cremos ser possível destacar os seguintes²¹:

1) *A classificação registada no ensino secundário e posteriormente as notas obtidas nas provas de acesso a cada uma das escolas.* De facto, a maioria dos indivíduos inscritos noutras faculdades, que não a FDUL a FDUC ou a Faculdade de Direito da UCP, procuraram, em primeiro lugar, ingressar nestes estabelecimentos (Quadro 3.7), não os tendo alcançado devido, exclusivamente, ou acima de tudo, aos mecanismos de selectividade impostos pelas classificações no momento do ingresso.

2) *O valor das propinas praticado em cada escola.* Com efeito, parece-nos razoável admitir que o objectivo de reduzir o valor das propinas tenha sido um factor de escolha relevante para uma parte dos estudantes e, tanto mais, quanto maior for a diferença de preços praticados em cada uma das faculdades. Ora, neste caso, a diferença mais acentuada estabelece-se, justamente, entre as universidades públicas e o ensino privado ou o concordatário. É, aliás, de considerar a hipótese de que o objectivo de redução das propinas tenha conduzido alguns indivíduos a considerar apenas a possibilidade de frequentarem estabelecimentos públicos. De tal forma, que algumas pessoas, (naturalmente não abrangidas por este estudo) sacrificaram a sua opção por Direito, em benefício do ingresso numa escola pública. Em qualquer dos casos, este aspecto será tanto mais determinante, quanto mais os candidatos e as suas famílias de origem se debaterem com constrangimentos de natureza financeira. No entanto, no contexto dos cursos de Direito em Portugal, à semelhança do que sucede, aliás, com grande parte das formações superiores, o objectivo de reduzir o valor das propinas extravasa o mero cálculo económico imediato. Como a maioria dos alunos que possuem melhores médias do ensino secundário se orientam para estabelecimentos públicos, o objectivo de reduzir as propinas encontra-se estreitamente articulado com o alinhamento por concepções de mérito, tornando cada um destes critérios particularmente difíceis de destringir na análise do processo de escolha.

3) *A participação em redes sociais que envolvem estudantes ou ex-licenciados de determinadas escolas.* Este tipo de relacionamentos pode potenciar igualmente a escolha de determinadas faculdades em detrimento de outras. Trata-se, neste caso, de

²¹ Alguns destes factores são inspirados nos intus das questões incluídas no estudo *Estudantes do Ensino Superior no Porto. Representações e Práticas Culturais* (Teixeira Fernandes (coord.), 2001:61).

constatar o processo *auto-referenciado* em que estudantes e licenciados reenviam (encaminham) directa e indirectamente procuras potenciais para a escola onde eles mesmos se formaram, segundo uma lógica de “comunidade engrandecida” que, assim, se reproduz. Foi, por exemplo, possível encontrar indivíduos inscritos na Universidade Católica que afirmaram nela terem ingressado, devido ao facto de aí se terem matriculado também membros da sua família, amigos ou colegas do ensino secundário.

4) *Representações da “ideologia interna” de cada uma das escolas.* A conferência de putativas características de tipo político e religioso patenteáveis quer nos corpos docentes e discentes, quer nos currículos ou mesmo nas orientações pedagógicas, podem ter constituído factores presentes na escolha ou rejeição de determinados estabelecimentos. Estes aspectos tornar-se-iam particularmente nítidos nas representações produzidas acerca da Universidade Católica quando confrontada com as restantes escolas.

5) *Representações acerca da maior facilidade de realizar a licenciatura em determinados estabelecimentos.* É igualmente possível que alguns candidatos ao entenderem não dispor de condições para realizar a licenciatura em contextos considerados “mais exigentes”, tenham procurado seleccionar os estabelecimentos onde supunham que a realização da licenciatura se tornaria mais fácil de assegurar.

6) *Factores logísticos e ambientais.* Reconhecemos também a existência de um conjunto de factores como a acessibilidade ao local de residência ou de trabalho, bem como a atracção provocada por determinados elementos inseridos no *campus* universitário como, por exemplo, a qualidade das instalações ou a promoção de certos eventos associados à vivência universitária. A importância destes aspectos torna-se difícil de discernir, dado resultar da relação singular que cada indivíduo estabelece com a escola em questão.

7) *A existência de um dispositivo de acesso designado por “ano zero”.* Este aspecto adquiriu uma particular importância num momento em que os *numerus clausus* das universidades públicas em conjugação com as vagas oferecidas numa série de universidades privadas não eram suficientes para responder à procura. A disponibilização do “ano zero” por determinadas faculdades, praticamente garantiria

àqueles que o frequentassem o ingresso no ensino superior.

Não obstante a relevância que qualquer um destes factores possa ter tido nas escolhas, é possível também considerar a hipótese de alguns indivíduos não terem diferenciado as escolas entre si, mas tão só confrontado o seu acesso a estas com a eventualidade de não ingressarem em qualquer faculdade de Direito ou, simplesmente, no ensino universitário. Claramente, aqueles que assim procederam demonstraram-se pouco ou nada selectivos no momento da sua inscrição. Não só não escolheram a faculdade segundo qualquer tipo de critério, como se manifestaram dispostos a transitar facilmente de uma faculdade seleccionada em primeiro lugar, para qualquer outra. Cremos que este modo de funcionamento no acesso ao ensino superior se regista, essencialmente, nos casos em que o afastamento familiar em relação às lógicas do campo universitário era de tal ordem que não propiciava o envolvimento de elementos relativos à “problemática universitária” no processo de escolha. No que respeita à relevância atribuída à hierarquização simbólica das escolas – que é, de entre todos, o aspecto que mais nos interessa salientar –, cremos que esta “indiferença” traduz, fundamentalmente, um conhecimento insuficiente dos *enjeux* do campo universitário, bem como da articulação que estes últimos estabelecem com o mercado de trabalho.

Procuremos agora evidenciar o modo como os recursos de que dispunham os jovens advogados a montante do acesso às Faculdades de Direito, se encontram relacionados com a entrada em determinadas escolas, conferindo uma particular proeminência à relação que se estabelece entre esse ingresso e as origens sociais, aferidas através das “classes socioprofissionais” (Quadros 3.10) e dos “níveis de instrução” dos progenitores (Quadros 3.8 e 3.9). A centralidade que conferimos a estes elementos, que consistem em duas das mais importantes dimensões constitutivas do capital económico e cultural das famílias de origem, prende-se com o facto de eles sobressaírem de um modo particularmente nítido na análise que previamente realizámos, ao contrário, por exemplo, do que acontece com o “conhecimento prévio de advogados”, que se verificou não se encontrar nitidamente associado à escolha concreta de qualquer estabelecimento de ensino.

Da análise dos dados apresentados (3.8; 3.9 e 3.10), é possível concluir que quaisquer que tenham sido as disposições, os motivos ou as condicionantes que conduziram os indivíduos a ingressarem em determinados estabelecimentos e não noutros, é possível descortinar uma relação clara entre as características e os recursos

das famílias de origem e a escola onde os jovens advogados, então ainda estudantes, realizaram a sua licenciatura.

Em primeiro lugar, constatamos verificar-se uma sobrerrepresentação dos progenitores que dispõem de um maior volume de capital global nas escolas que se encontram melhor cotadas no plano simbólico. É o caso da FDUL e da FDUC, bem como da UCP ou da UL no que respeita ao ensino não público, embora, como vimos, todos os dados disponíveis indiquem que o último dos estabelecimentos referenciados tenha surgido, em grande parte dos casos, como alternativa aos anteriores e, muito particularmente, às universidades estatais.

A tendência de sobrerrepresentação das famílias mais capitalizadas torna-se claramente mais marcada na Universidade Católica. Neste caso, ambas as classes que possuem um maior volume de recursos – os ETL e os PTE – adquirem predominância quando confrontadas com o peso que adquirem nas restantes escolas, ao contrário do que sucede com os filhos dos Empregados Executantes ou dos Operários. Os últimos registam aliás, na Universidade Católica, uma presença residual²².

De entre as faculdades mais bem posicionadas no quadro da hierarquia simbólica das escolas, a composição social da Universidade Católica distingue-se, novamente, da que é possível encontrar na FDUL. Com efeito, embora nesta última os PTE adquiram uma forte expressão, verifica-se um declínio dos ETL, tornando a estrutura do capital familiar daqueles que se inscreveram na maior das faculdades de Direito públicas claramente mais desequilibrada. Por sua vez, a composição da Universidade Lusíada, embora se aproxime da Universidade Católica no que respeita ao peso dos ETL, regista, no entanto, uma presença menor dos PTE, bem como níveis de instrução mais desequilibrados, com uma presença mais acentuada de pais que têm a instrução primária do que sucede nas Faculdades de Direito da Universidade de Lisboa ou de Coimbra, bem como de uma desproporção muito mais acentuada dos níveis de instrução entre os dois progenitores, o que, em qualquer dos casos, parece indicar uma tendência para se verificar uma maior presença dos ETL com baixos níveis de escolaridade na Universidade Lusíada, ilação que parece, de resto, ser reforçada se se consultarem os dados dos Quadros 3.8 e 3.9.

Procuremos agora avançar algumas hipóteses no sentido de explicar quer a sobrerrepresentação dos indivíduos com maiores recursos nas escolas simbolicamente

²² Verifica-se, no que aos PTE diz respeito, uma excepção no caso do pai, mas que resulta essencialmente do acentuado peso dos ETL e não de qualquer outro factor.

melhor cotadas quer a sua correlativa menor presença nas faculdades posicionadas no pólo oposto. Relativamente ao primeiro ponto, gostaríamos de destacar quatro interpretações. Em primeiro lugar, sobressai a própria relação que os sujeitos e as suas famílias estabelecem com a hierarquia simbólica escolar e que se traduz, desde logo, num melhor conhecimento da posição que cada um dos estabelecimentos ocupa no interior do campo universitário ou, para utilizar as expressões de Bourdieu (1979:158) “um conhecimento prático ou instruído das flutuações do mercado de títulos escolares”. Em segundo lugar, da presença provavelmente mais marcada nestes segmentos sociais (e muito particularmente naqueles cuja posição mais depende da posse de títulos escolares significativos) do valor da “excelência intelectual”, entendendo-se, justamente, que esta se encontra inextrincavelmente associada à hierarquia simbólica das escolas. Com efeito, incorporado enquanto princípio ético essencial e elevado a critério central de auto e hetero-julgamento, o princípio da excelência intelectual conduziu uma parte considerável dos indivíduos provenientes de meios familiares com elevado capital cultural, a restringirem o seu leque de escolhas a um conjunto de escolas simbolicamente valorizadas, para lá do qual o ingresso seria sentido, em certa medida, como um fracasso. No caso limite, e como já havíamos referido, isto levou inclusive alguns indivíduos a encararem exclusivamente a possibilidade de ingressarem nas escolas públicas, pois essa seria a única forma de, confrontando-se com dispositivos supostamente orientados pela noção de “mérito puro”, assegurarem, por assim dizer, a conquista de um almejado lugar no “olimpio intelectual” de um ensino superior que se encontrava desde há alguns anos retalhado por um conjunto múltiplo de opções.

Por sua vez, cremos ser possível também, através dos depoimentos obtidos nas entrevistas realizadas, distinguir um outro factor responsável pela tendência de sobrerrepresentação das classes com maior volume de capital nos estabelecimentos melhor cotados. Trata-se do papel desempenhado pelas redes de recrutamento no desenvolvimento de processos de auto-recrutamento classista. Este facto, tornar-se-ia particularmente patente na Universidade Católica, onde várias vezes fomos confrontados com depoimentos de sujeitos que referiram aí encontrar familiares na mesma faixa etária, assim como colegas da escola secundária, designadamente de determinados estabelecimentos privados que, muito provavelmente, acabam por constituir fontes privilegiadas de angariação de indivíduos para a Faculdade de Direito da referida Universidade.

Finalmente, e em quarto lugar, não é também de desprezar a hipótese de que

todo este *conatus* familiar extensível aos estudantes através da incorporação de esquemas disposicionais conforme às lógicas do campo universitário, se encontre conjugado com a obtenção de melhores classificações por parte daqueles que provêm de meios com mais capital cultural, designadamente de famílias de professores ou de profissionais liberais, como teremos ocasião de observar em pormenor noutro momento. De facto, embora em diversas investigações, e desde logo no clássico *La Reproduction* (Bourdieu e Passeron, 1977), se tenha demonstrado que os jovens das classes populares que acedem aos estudos superiores obtêm, na medida em que se encontram sobre-seleccionados, resultados em média superiores aos dos que provêm das classes superiores, é também provável que a abertura do leque do recrutamento a indivíduos provenientes de classes sociais com menores recursos, nomeadamente escolares, possa ter vindo, durante a década de 90, a alterar progressivamente este panorama. De facto, como refere, por exmplo, Pierre Mounier (2001) ao comentar, já no início da presente década, a obra de Bourdieu e Passeron “(...) l’ensemble du système se dérègle évidemment à partir du moment où sont menées des politiques d’ouverture de l’université au plus grand nombre. L’effet de sur-sélection est alors annulé et la déperdition dans le rapport de communication s’accroît considérablement et surtout de manière différentielle. L’illusion d’une « égalité des chances » entre classes sociales devant l’enseignement universitaire se dissipe et l’inégalité globale qui a toujours frappé l’ensemble du système éducatif sauf l’université, du fait de la sélection différentielle qui lui assurait un public homogène, se retrouve dorénavant au coeur de l’enseignement supérieur” (p.141).

Procuremos agora analisar a tendência simetricamente oposta à que se acabou de documentar, ou seja, a que se prende com a sobrerrepresentação dos segmentos das burguesias com menor nível de capital cultural (particularmente das pequenas burguesias de execução mas também de alguns segmentos dos EDL) e do Operariado, nas escolas com inferior cotação simbólica. Isto embora se saiba que o carácter estratégico do ingresso na universidade não pode ser interpretado em todos estas classes e fracções da mesma forma. Pois, se junto dos indivíduos provenientes dos segmentos escolarmente descapitalizados dos EDL, a entrada na universidade se inscreve numa estratégia de conversão do capital económico de cariz familiar em capital cultural, junto das duas outras classes, esse ingresso deve ser essencialmente entendido como um esforço de investimento familiar, porventura o mais importante realizado até ao momento, num percurso de mobilidade, através da aquisição de títulos escolares

significativos.

Seja como for, a nossa hipótese central é claramente a de que a escolha destas universidades e a sua ponderação como opção alternativa às anteriores, pode ser essencialmente explicada, em qualquer destes casos, por dois factores. Por um lado, pelo facto de parte dos indivíduos nelas ingressados serem tendencialmente menos susceptíveis à hierarquização simbólica das escolas, em virtude de um menor conhecimento da classificação dominante vigente no campo universitário; por outro lado, devido à menor presença do carácter da “excepcionalidade intelectual” como critério de julgamento fulcral e inexcedível, sendo este último aspecto tanto consequência da sua socialização ter decorrido em meios familiares com menor capital cultural, como de a trajectória escolar no ensino secundário ter sido, muito possivelmente, caracterizada pela obtenção de classificações e média mais baixas do que as angariadas pelos indivíduos ingressados noutras unidades de ensino.

Neste sentido, tornar-se-ia mais provável deparar junto dos estudantes destas universidades (do que daqueles que ingressaram nas universidades mais bem cotadas), com a ideia de que, já em si, havia sido positivo ter-se ingressado numa faculdade – tanto mais de Direito –, situação que lhes permitia romper com o quadro escolarmente desqualificado da família de origem, convertendo-se, em parte dos casos, a universidade em que tal ingresso teve lugar, numa questão secundária. É também muito possível que as redes sociais tenham tido alguma importância na atracção de estudantes para estas escolas, promovendo uma situação de recrutamento igualmente intraclassista mas, neste caso, protagonizada por grupos sociais distintos daqueles que se encontravam maioritariamente inscritos nas universidades situadas num patamar simbólico superior.

As lógicas preponderantes que temos vindo a delinear – e que grosso modo nos obrigam a reconhecer que a posse de capital, sobretudo de capital cultural, por parte da família de origem, se encontra associada ao grau de capital simbólico de natureza escolar –, não invalidam, naturalmente, que se verifiquem outras trajectórias e estratégias menos comuns, como, aliás, os dados documentam. Temos em mente, em especial, a passagem dos PBI e das burguesias escolarizadas por universidades menos cotadas, numa situação que poderá, em alguns casos, ser experienciada como de “desclassificação”; ou, inversamente, o ingresso nas escolas mais bem cotadas de indivíduos com melhores classificações provenientes de famílias das PBE ou do operariado, numa nítida estratégia ascendente. É na FDUL que esta última estratégia se torna mais frequente, sendo responsável pela maior heterogeneidade classista da

população discente.

Para finalizar, importa referir que qualquer dos percursos universitários a que fizemos referência, seja qual for a escola, representa naturalmente um investimento estratégico que se consubstancia na obtenção de capital escolar. Torna-se, porém, essencial salientar que esta aquisição se produz em moldes totalmente diversos, dado que as escolas se encontram simbolicamente hierarquizadas, de tal forma que aceder ao capital escolar no interior de uma dada escola significa, portanto, aceder, simultaneamente, a níveis distintos de capital simbólico e social. Mais ainda, as origens sociais privilegiadas encontram-se, tendencialmente relacionadas com o ingresso nas escolas mais bem cotadas, reproduzindo uma lógica em que a posse de capital se tende a repercutir na acumulação de “mais capital”.

Em termos gerais, o processo de triagem é análogo àquele que Bourdieu descreve em *La Noblesse d'État*, nomeadamente ao apontar o carácter distintivo que as *grandes écoles* adquiriam no interior do campo universitário francês, processo esse que, embora de um modo menos nítido e institucionalizado, se encontra também presente no caso português.

No que diz directamente respeito à população em estudo, importa constatar, em suma, que embora ela possa ter sido, na sua globalidade, atingida pela sobreprodução de diplomados e pela concomitante desvalorização relativa dos diplomas em Direito, nem todos os indivíduos que a constituem experienciaram esse inflacionamento do mesmo modo. Pelo contrário, a hipótese que iremos explorar adiante é a de que, tanto os recursos anteriores, como aqueles que se acumularam na trajectória universitária, além de se reforçarem mutuamente, acabam por produzir pessoas com diferentes valores de mercado. O mesmo é dizer, pessoas que possuem um valor diferenciado no mundo do trabalho.

Conclusão

Hoje em dia, encontram-se, muito difundidas no interior da profissão crenças e representações acerca da sobrelotação da advocacia. Crenças que decorrem da difusão no seu interior de um conjunto de representações amplamente difundidas acerca do problema do “desemprego dos licenciados”, mas também de uma tentativa de favorecer o fechamento do campo profissional, face a uma situação de ameaça económica e

simbólica sentida pelos seus membros. Este último aspecto não surpreende. Trata-se de uma característica comum a todos os grupos profissionais auto-regulamentados, muito particularmente quando são confrontados por um crescimento vertiginoso do número de membros – como é o caso da profissão do foro, a partir da década de 90. A ponto de muitos dos recém chegados que não conseguem de imediato demonstrar que têm um lugar no mercado se verem confrontados com o estigma do “excesso”.

Muitas das representações e avaliações que acompanham, presentemente, este processo de ingresso convergem na proclamação da ideia de que “qualquer um vem para a advocacia”. Trata-se de uma observação que encerra vários sentidos. Um deles consiste na afirmação de que nos deparamos com uma situação de recrutamento interclassista. Todavia, este último não pode se não ver-se confrontado com objecções resultantes da análise e da mensuração sociológicas. De facto, o processo de democratização do acesso às licenciaturas em Direito, primeiro patamar de acesso à profissão, mas muito particularmente, ao estatuto de jovem advogado de Lisboa, está longe de ocorrer sem filtros obstaculizantes. O resultado dessa sucessiva “depuração” é fácil de observar. O fosso que separa as posições na estrutura social ocupadas pelos pais dos jovens advogados daquelas em que se situa a população portuguesa que se encontra numa faixa etária idêntica é nítido e revelar-se-á esmagador, quando se procurar, mais à frente, cotejar esta última população com a dos progenitores dos jovens membros das elites profissionais.

Por outro lado, embora não pareça merecer contestação a tese de que a licenciatura em Direito e o ingresso na advocacia tenham perdido valor simbólico, não só em relação ao que possuíam em início da década de 60 (tendência que, sem dúvida, se estende às licenciaturas de um modo geral), mas também face à Medicina, à Engenharia Civil e a novas formações emergentes, esse recuo não foi total. Parte do valor simbólico da profissão foi preservado, não obstante os clamores dramáticos de sobreocupação que provêm do interior da própria classe e que adquirem um eco inegável nos meios de comunicação.

Para além destes aspectos, as nossas informações permitiram-nos, a partir de um olhar retrospectivo lançado sobre os jovens advogados, observar o modo como as desigualdades perante o sistema universitário se transferem para o interior do próprio sistema. Isso foi possível, analisando a hierarquia simbólica das diversas escolas e o modo como essa hierarquia se encontra associada com o recrutamento de indivíduos provenientes de posições distintas na estrutura social.

As preciosas informações retrospectivas entretanto reunidas serão retomadas ao longo deste estudo, com particular ênfase no capítulo VI. Seguidamente importa esboçar o modo como se encontra previamente estruturado o universo profissional em que grande parte destes jovens ingressam e procuram, numa situação de maior ou menor equilíbrio e no decurso de opções mais ou menos delineadas, traçar o seu processo de inserção profissional.

Quadro 3.6 – Universidade onde se concluiu a licenciatura foi ou não a primeira escolha no momento de ingresso no ensino superior

| | | Universidade onde concluiu a licenciatura | | | | | | | | | |
|----------------|-------|---|-----------------------|--------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------|--------------|
| | | FDUL | Universidade Católica | FDUC | Universidade Autónoma | Universidade Lusíada | Universidade Moderna | Universidade Internacional | Universidade Independente | Outras estrangeiras | Total |
| | | | | | | | | | | | |
| Primeira opção | Sim | Freq. 168 % 97,1% | 52 86,7% | 11 100,0% | 11 35,5% | 22 31,0% | 6 40,0% | 11 32,4% | 0 0,0% | 1 33,3% | 282 70,5% |
| | Não | Freq. 5 % 2,9% | 8 13,3% | 0 0,0% | 20 64,5% | 49 69,0% | 9 60,0% | 23 67,6% | 1 50,0% | 2 66,7% | 117 29,3% |
| | NS/NR | Freq. 0 % 0,0% | 0 0,0% | 0 0,0% | 0 0,0% | 0 0,0% | 0 0,0% | 0 0,0% | 1 50,0% | 0 0,0% | 1 0,3% |
| | Total | Freq. 173 % 100% | 60 100% | 11 100,0% | 31 100% | 71 100% | 15 100% | 34 100% | 2 100% | 3 100% | 400 100% |
| | | | | | | | | | | | |

Fonte: IJA

Nota: Optou-se pela apresentação da informação por extenso sem agregações. Em virtude das frequências serem reduzidas, as percentagens obtidas nos casos das Universidades Moderna e Independente não têm significado *per si*. No entanto, se estas fossem agregadas às restantes universidades privadas, os valores registados reforçariam as conclusões que se extraíram da leitura dos dados.

Quadro 3.7 – Estabelecimento de ensino escolhido pela primeira vez, segundo a universidade onde concluiu a licenciatura (Apenas aqueles que não escolheram a Universidade onde concluíram a licenciatura em 1º lugar

| | | Universidade onde concluiu a licenciatura | | | | | | | | |
|---|-----------------------|---|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------|-------|
| | | FDUL | Universidade Católica | Universidade Autônoma | Universidade Lusíada | Universidade Moderna | Universidade Internacional | Universidade Independente | Outras estrangeiras | Total |
| Estabelecimento de ensino que escolheu em 1º lugar. | FDUL | Freq. | 0 | 6 | 16 | 40 | 7 | 13 | 1 | 83 |
| | | % | 0,0% | 75,0% | 80,0% | 81,6% | 77,8% | 56,5% | 100,0% | 70,9% |
| | Universidade Católica | Freq. | 1 | 0 | 1 | 3 | 0 | 2 | 0 | 7 |
| | | % | 20,0% | 0,0% | 5,0% | 6,1% | 0,0% | 8,7% | 0,0% | 6,0% |
| | FDUC | Freq. | 4 | 2 | 2 | 6 | 1 | 5 | 0 | 20 |
| | | % | 80,0% | 25,0% | 10,0% | 12,2% | 11,1% | 21,7% | 0,0% | 17,1% |
| | Universidade Lusíada | Freq. | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 4 |
| | | % | 0,0% | 0,0% | 5,0% | 0,0% | 11,1% | 8,7% | 0,0% | 3,4% |
| | Outras nacionais | Freq. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| | | % | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 4,3% | 0,0% | 0,9% |
| | Outras estrangeiras | Freq. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| | | % | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 1,7% |
| | Total | Freq. | 5 | 8 | 20 | 49 | 9 | 23 | 1 | 117 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Optou-se pela apresentação da informação por extenso sem agregações. Em virtude das frequências serem reduzidas, as percentagens obtidas nos casos das Universidades Moderna e Independente não têm significado *per si*. No entanto, se estas fossem agregadas às restantes universidades privadas, os valores registados reforçariam as conclusões que se extraíram da leitura dos dados.

Quadro 3.8 – Nível de instrução do pai, segundo universidade frequentada.

| | | Universidade onde concluiu a licenciatura | | | | | | | | | |
|---------------------------|--|---|-----------------------|-------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------|-------|
| | | FDUL | Universidade Católica | FDUC | Universidade Autónoma | Universidade Lusíada | Universidade Moderna | Universidade Internacional | Universidade Independente | Outras estrangeiras | Total |
| Nível de instrução do pai | Curso médio/superior | Freq. 83 | 38 | 6 | 5 | 38 | 5 | 11 | 0 | 2 | 188 |
| | % | 48,0% | 63,3% | 54,5% | 16,1% | 53,5% | 33,3% | 32,4% | 0,0% | 66,7% | 47,0% |
| | Secundário completo (12º ano/antigo 7º liceal) | Freq. 39 | 14 | 2 | 8 | 7 | 3 | 6 | 0 | 1 | 80 |
| | % | 22,5% | 23,3% | 18,2% | 25,8% | 9,9% | 20,0% | 17,6% | 0,0% | 33,3% | 20,0% |
| | 9º ano escolaridade (antigo 5º liceal) | Freq. 22 | 3 | 1 | 2 | 6 | 2 | 5 | 0 | 0 | 41 |
| | % | 12,7% | 5,0% | 9,1% | 6,5% | 8,5% | 13,3% | 14,7% | 0,0% | 0,0% | 10,3% |
| | Preparatório completo (actual 6º ano) | Freq. 6 | 0 | 0 | 0 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 14 |
| | % | 3,5% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 7,0% | 0,0% | 8,8% | 0,0% | 0,0% | 3,5% |
| | Instrução primária completa (4ª classe) | Freq. 23 | 5 | 2 | 16 | 15 | 4 | 9 | 2 | 0 | 76 |
| | % | 13,3% | 8,3% | 18,2% | 51,6% | 21,1% | 26,7% | 26,5% | 100,0% | 0,0% | 19,0% |
| Total | NS/NR | Freq. 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | % | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 6,7% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,3% |
| | | Freq. 173 | 60 | 11 | 31 | 71 | 15 | 34 | 2 | 3 | 400 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Optou-se pela apresentação da informação por extenso sem agregações. Em virtude das frequências serem reduzidas, as percentagens obtidas nos casos das Universidades Moderna e Independente não têm significado *per si*. No entanto, se estas fossem agregadas às restantes universidades privadas, os valores registados reforçariam as conclusões que se extraíram da leitura dos dados.

Quadro 3.9 – Nível de instrução da mãe, segundo universidade frequentada

| | | Universidade onde concluiu a licenciatura | | | | | | | | | |
|---------------------------|--|---|-----------------------|-------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------|-------|
| | | FDUL | Universidade Católica | FDUC | Universidade Autônoma | Universidade Lusitana | Universidade Moderna | Universidade Internacional | Universidade Independente | Outras estrangeiras | Total |
| | | Freq. | | | | | | | | | |
| Nível de instrução da mãe | Curso médio/superior | 87 | 34 | 6 | 5 | 23 | 2 | 8 | 0 | 1 | 166 |
| | % | 50,3% | 56,7% | 54,5% | 16,1% | 32,4% | 13,3% | 23,5% | 0,0% | 33,3% | 41,5% |
| | Secundário completo (12º ano/antigo 7º liceal) | 29 | 13 | 0 | 7 | 18 | 5 | 7 | 0 | 1 | 80 |
| | % | 16,8% | 21,7% | 0,0% | 22,6% | 25,4% | 33,3% | 20,6% | 0,0% | 33,3% | 20,0% |
| | 9º ano escolaridade (antigo 5º liceal) | 17 | 4 | 1 | 4 | 8 | 3 | 5 | 0 | 0 | 42 |
| | % | 9,8% | 6,7% | 9,1% | 12,9% | 11,3% | 20,0% | 14,7% | 0,0% | 0,0% | 10,5% |
| | Preparatório completo (actual 6º ano) | 8 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 5 | 0 | 0 | 19 |
| | % | 4,6% | 3,3% | 0,0% | 3,2% | 2,8% | 6,7% | 14,7% | 0,0% | 0,0% | 4,8% |
| | Instrução primária completa (4ª classe) | 31 | 7 | 4 | 14 | 20 | 4 | 7 | 2 | 0 | 89 |
| | % | 17,9% | 11,7% | 36,4% | 45,2% | 28,2% | 26,7% | 20,6% | 100,0% | 0,0% | 22,3% |
| NS/NR | Analfabeto ou instrução primária incompleta | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| | % | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 5,9% | 0,0% | 0,0% | 0,5% |
| | Freq. | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Total | % | 0,6% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 33,3% | 0,5% |
| | Freq. | 173 | 60 | 11 | 31 | 71 | 15 | 34 | 2 | 3 | 400 |
| | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Optou-se pela apresentação da informação por extenso sem agregações. Em virtude das frequências serem reduzidas, as percentagens obtidas nos casos das Universidades Moderna e Independente não têm significado *per si*. No entanto, se estas fossem agregadas às restantes universidades privadas, os valores registados reforçariam as conclusões que se extraíram da leitura dos dados.

Capítulo IV

O universo estruturado da advocacia contemporânea como plataforma de inserção

No momento de conclusão do estágio os jovens advogados adquirem a sua cédula profissional ou, se se preferir, a licença que lhes permite ingressar no universo profissional. Nesse instante, juntam-se aos que, provindo dos diversos cursos de Direito não realizaram o estágio, uma minoria de jovens que, após a formação profissional, decidem não prosseguir a advocacia. Em alguns casos essa suspensão não é entendida como definitiva. Noutros, porém, ela significa a assunção de um abandono permanente. Todavia, para a grande maioria dos que concluem o estágio, o ingresso na profissão torna-se uma realidade, seja ele assumido a tempo inteiro, de modo parcial ou num quadro intermitente.

Para estes últimos, a advocacia apresenta-se como um universo profissional que se encontra previamente estruturado, sendo a análise dessa estrutura essencial para que se possa reconstituir o processo diferenciado de inserção dos jovens advogados no contexto profissional. Ora a análise dessa estrutura é o objectivo deste capítulo e sustentar-se-á basicamente em dois pressupostos.

Em primeiro lugar, o nascente sec. XXI apresenta um quadro de transformações da profissão que, em Portugal, principiaram no início da década de 90, introduzindo alterações mais profundas e céleres do que as ocorridas ao longo de todo o sec. XX. Uma das principais causas, e simultaneamente o resultado central dessa viragem, correspondeu à criação das sociedades de advogados, acontecimento que modificou o modo como o quadro ocupacional, designadamente a constelação de oportunidades profissionais, se apresenta aos indivíduos recém ingressados na profissão.

Em segundo lugar, constatamos que a referida transformação não desmantelou os modos como a advocacia era exercida anteriormente. Pelo contrário, ela operou essencialmente através de dinâmicas de diferenciação e de segmentação, dando azo à

constituição de um quadro intra-profissional compósito¹, no interior do qual as modalidades de exercício da profissão mais frequentes nos finais da década de 1980 (ou seja, imediatamente antes dessas alterações terem tido lugar) continuam a ser claramente predominantes, particularmente fora do concelho de Lisboa. Por esta razão, principiaremos por analisar a situação tal como se verificava nos finais da década de 80. Posteriormente, centrar-nos-emos nas transformações que eclodiram nesta última década e meia.

Como estes pressupostos deixam transparecer, portanto, não nos revemos em quaisquer perspectivas que procurem descrever as referidas mudanças como o sinal da substituição inapelável de um padrão de “advocacia tradicional” por um modelo de “advocacia moderna”. Essas concepções têm grande circulação no meio profissional, servindo, ora para lamentar a crise – o tal desaparecimento anunciado da “antiga (e verdadeira) advocacia” – ora para enaltecer as virtualidades da “advocacia emergente”².

Para que a análise da estruturação interna da profissão aqui efectuada possa decorrer em frutuosa articulação com o património da Sociologia das Profissões, recorrer-se-á essencialmente neste capítulo à proposta conceptual elaborada por Abbott (1988) em *The System of Professions: An Essay on Division of Expert Labor*, obra que desde o momento em que foi editada se converteu num “marco na história da disciplina” (Rodrigues, 2002[1997]:93), constituindo um inegável esforço aglutinador de múltiplas referências teóricas anteriores. Nela se pretendem, essencialmente, fornecer indicações teóricas e ilustrações empíricas, orientadas para o estudo do modo como a jurisdição das profissões vai sendo delineada³, ou seja, para a análise do processo pelo qual os grupos

¹ Múltiplos autores como, por exemplo, Bucher e Strauss (1961), Carapinheiro (1989) ou Rodrigues (1999) já haviam chamado a atenção para a segmentação interna das profissões, bem como para o conflito de interesses e representações que ocorre no seu interior.

² As invocações dos “méritos” da “nova advocacia”, contidos em afirmações como, por exemplo: “as sociedades de advogados, micro, pequenas, médias e grandes são o futuro do exercício da nossa profissão, potenciando as capacidades de cada advogado (...) (Delgado nº18/2001: 15), caminham a par de outras que ressalvam as virtualidade da “advocacia tradicional”. Veja-se, por exemplo, um texto redigido no âmbito da campanha para a eleição do Bastonário da Ordem dos Advogados, publicado no *Boletim da Ordem dos Advogados* (n.º18, 2001, p.40). Aí, um dos candidatos, várias vezes referenciado no contexto profissional como um dos representantes máximos da “advocacia tradicional”, afirma o seguinte: “Recentemente, a Ordem começou (...) a ser paulatina e discretamente infiltrada – nos seus órgãos superiores e no próprio congresso – pelos novos-ricos de certa advocacia emergente, carentes de afirmação social e de influência institucional e, porventura, interessados também nalguma promoção e até publicidade. Esta burguesia quer constituir a nova linhagem da Ordem. E pretende vir a impor à profissão uma nova filosofia, um novo estilo e sobretudo novos esquemas de actuação – segundo os cânones e até alguns tiques ridículos da Advocacia norte-americana (a que chamam moderna). Refiro-me aos titulares de algumas sociedades bem sucedidas na chamada “Advocacia em forma empresarial”. (Candal; 2001:40)”.

³ Estas questões jurisdicionais deveriam ser analisadas tendo por base o estudo do conhecimento abstracto que esses grupos produzem, a relação que estabelecem com as suas situações de trabalho concretas, o

profissionais, ou certos segmentos destes, obtêm o controlo das formas de diagnóstico, inferência e tratamento de determinados “problemas sociais” para a afirmação e ênfase social dos quais, eles próprios contribuem, em larga medida (Rodrigues, 2002: 94-96).

No entanto, o que torna a proposta de Abbott particularmente relevante na presente investigação, é o facto do autor, ao desenvolver a sua reflexão centrada na jurisdição das profissões, acabar por identificar igualmente os seus vectores centrais de estruturação.

Na sua perspectiva, podem distinguir-se quatro estruturas internas das profissões que se encontram estreitamente interligadas entre si: a *organização do trabalho*; os *clientes*; os *padrões de carreira* e o *estatuto intraprofissional*⁴.

Neste capítulo, faremos apelo às três primeiras dimensões. A última delas – o estatuto intraprofissional – sugere a existência de uma estratificação hierárquica no interior da profissão e será abordada com mais pormenor em capítulos posteriores. Por sua vez, a estas dimensões adicionaremos mais duas que consideramos serem igualmente basilares na estruturação e diferenciação interna da profissão. Referimo-nos, por um lado, às *competências* e aos *saberes especializados* e, por outro, à reivindicação de determinadas finalidades, valores e normas profissionais, geralmente designados por *aspectos ético-deontológicos*⁵.

confronto e a competição que estabelecem com outros grupos ocupacionais e, finalmente, as reivindicações que desenvolvem junto do sistema legal e da opinião pública, no sentido de obterem o monopólio de intervenção em determinados campos específicos de actividade. Como refere Rodrigues (2002[1997], numa síntese crítica que elabora a propósito da proposta de Abbott: “(...) a fixação de jurisdição por parte dos grupos profissionais incorpora controlo social e cognitivo. O controlo cognitivo actualiza-se no trabalho com o desenvolvimento das tarefas, sendo legitimado pelo conhecimento formal que segue valores fundamentais; o controlo social actualiza-se em reivindicações activas apresentadas nos campos da opinião pública, legal ou nos locais de trabalho” (p.99).

⁴ Segundo os termos do próprio autor, “Internal differences thus have profound consequences. These consequences vary with the internal structure involved. There are four important ones, embodying differences by intraprofessional status, by client, by organization of work, and by career pattern. These structures are by no means separate. Indeed, they are often so mutually reinforcing that analysts have derived one from another – internal status from client status, for example. But it is easiest to understand them by viewing them separately” (Abbott, 1998: 122)

⁵ A integração destes dois elementos no estudo da estruturação da advocacia contemporânea surge um pouco à revelia do pensamento sistémico de Abbott (1998) que, embora as identifique claramente as concebe antes como fazendo parte de um ambiente cultural dos sistemas profissionais e não tanto como estruturas internas das próprias profissões. Com efeito, Abbott distingue estes aspectos dos anteriores, analisando-os num capítulo distinto intitulado, “The cultural environment of professional development”.

Estruturação interna da advocacia portuguesa contemporânea: organização do trabalho, clientes e padrões de carreira – o final da década de 1980 e as transformações recentes.⁶

Em final da década de 1980, e à semelhança do que acontecera ao longo do sec. XX, o trabalho de advogado era quase exclusivamente realizado individualmente no interior de escritórios, grande parte deles também individuais. O profissional devia ser proprietário dos seus equipamentos e o próprio exercício no domicílio familiar não só era admitido como frequente. Nos distritos e nos concelhos com maiores índices de urbanização, de que Lisboa é o exemplo paradigmático, tornava-se já maioritário o número daqueles que exerciam a sua actividade em gabinetes, geralmente sedeados no centro da cidade, com um número superior a três advogados que partilhavam entre si as despesas de manutenção do espaço e dos equipamentos. Segundo os dados do *Inquérito à Situação dos Advogados* realizado em 1985, essa situação lisboeta era, no entanto, diversa da que se podia encontrar em qualquer outro distrito judicial, onde continuavam a imperar os escritórios exclusivamente individuais, sendo esmagadora a percentagem daqueles que possuíam um número inferior a três advogados⁷. Em qualquer dos casos, cada escritório

⁶O trabalho de análise aqui empreendido decorreu no quadro de uma total ausência de estudos em ciências sociais centrados na advocacia portuguesa, nomeadamente de abordagens de carácter sócio-histórico, vazio que só será possível colmatar devidamente com base num exaustivo trabalho de recolha e análise documental. Procurou-se, de qualquer modo, desenvolver aqui alguns esforços preambulares nesse sentido. Em primeiro lugar, através de informações fornecidas por advogados que exerceram a profissão ao longo da segunda metade do sec. XX e com quem contactámos; em segundo lugar, através da consulta das escassas obras que, em períodos extremamente díspares forneceram alguns dados sobre o desenvolvimento da advocacia portuguesa. Referimo-nos a *Elementos para o Estudo da Advocacia* de João Henrique Ulrich (1902), ao texto *Da Advocacia* de Armando Vieira de Castro (1902) e, mais recentemente, a *Advogados e Juizes na Literatura e na Sabedoria Popular* (2001) ou a *A Ordem dos Advogados Portugueses* (1984), ambas da autoria de Alberto Sousa Lamy, ao livro *Iniciação à Advocacia* de António Arnaut (2002), ou a artigos seleccionados da obra *Advocacia Hoje. Que fazer?* (Castanheira Neves, org., 2001). Em terceiro lugar, procedeu-se também a uma análise exaustiva do *Boletim da Ordem dos Advogados*, cuja publicação se iniciou, com uma existência efémera em 1931, sendo retomada no período de bastonato de Almeida Ribeiro (1972-74). A partir daí, foi novamente interrompida durante um período, ressurgindo em 1982 e sendo publicada até ao presente momento. Consultaram-se igualmente os *Anais da Sociedade Jurídica* e a *Gazeta da Associação dos Advogados de Lisboa* que teve os seus primeiros anos de publicação em 1873-74 e o último em 1907-08, embora a informação que daí é possível extrair para o estudo da advocacia portuguesa em finais do sec. XIX e inícios do sec. XX seja extremamente incipiente. Finalmente, recorreu-se a diversas análises históricas produzidas sobre a profissão noutros contextos nacionais, (veja-se, entre outros, por exemplo, Halpérin, 1996 ou Karpik, 1995) que entendemos poderem fornecer-nos indicações úteis sobre a estrutura da advocacia portuguesa em períodos anteriores à década de 80 do sec. XX, salvaguardando, é certo, extrapolações abusivas.

⁷ Segundo estes dados, enquanto em Lisboa a percentagem de escritórios exclusivos era de 22%, para 53% em regime de partilha de despesas, já em Coimbra, por exemplo, os escritórios exclusivos ascendiam a 61%. A situação era idêntica no que respeita ao número de advogados por escritório. Se em Lisboa o número de escritórios com mais de três advogados se situava na ordem dos 60%, no Distrito Judicial de Coimbra, ele não ultrapassava, nesse mesmo período, os 5%.

individual, ou cada segmento de escritório colectivo, acabava por constituir uma unidade económica com um único profissional, que podia contar com o concurso de secretárias e estagiários, utilizados apenas em tarefas de execução.

Neste sentido, a situação de advogado isolado, que corresponde ao protótipo ideal do *profissional liberal*, apresentava-se não só como característica central da advocacia, mas também como a forma mais comum de se ingressar na profissão. Os novos advogados deveriam, desde logo, lançar-se numa carreira a *solo*, ou estabelecerem uma relação próxima – por vezes de dependência – com um advogado mais velho, geralmente patrono de estágio. Mas, mesmo neste último caso, a autonomia e o exercício por conta própria continuavam a emergir como o culminar natural de uma carreira bem sucedida. Várias vezes, tal horizonte surgia associado à herança de uma carteira de clientes do advogado sénior. Tal situação era, aliás, comum nos casos em que os vínculos familiares se entreteciam com as relações profissionais.

Este modo de exercício constituía o suporte basilar daquilo a que autores como Lucien Karpik (1995) ou J.-L. Halpérin (1996) apelidam de Advocacia clássica ou de *Barreau liberal*, e que apresentava uma grande semelhança nos diversos países europeus, assumido a sua hegemonia, na maior parte dos casos, até à década de 60. É o que se constata, por exemplo, da comparação pormenorizada que Halpérin (1996) desenvolve das profissões jurídicas em França, Itália, Alemanha e Inglaterra. Para utilizar as suas palavras, o exercício individual da profissão constituía uma regra que, embora em muito casos não fosse formulada, não era contestada: “L’avocat était censé de penser, agir et plaider seul; l’organisation de son cabinet était une affaire purement privée.” (Halpérin, 1996: 223). Nessa medida, “o profissional, escolhido na maior parte das vezes pelo seu cliente devido às suas qualidade próprias e à confiança pessoal que inspirava, agia sozinho, enquanto titular das competências requeridas para a sua função (...), o advogado estava só face ao seu cliente no segredo do gabinete, ou face aos juízes no pretório” (Halpérin; 1996:222).

A esta forma de organização e divisão do trabalho, correspondia uma clientela constituída, na larga maioria, por pessoas singulares. Tal não obstava a que, em diversos contextos – de entre os quais Lisboa constituía, no caso português, o exemplo flagrante –, alguns advogados tivessem no seu leque de clientes empresas industriais, comerciais e financeiras com as quais estabeleciam geralmente contratos de avença.

Por seu turno, nesta fase, aqueles que exerciam a sua actividade principal, ou exclusivamente, como “advogados de empresa” (estabelecendo com estas contratos de

trabalho que previam a assunção de um estatuto de assalariamento), limitavam a sua actividade, nos casos em que não ocupavam cargos directivos relevantes⁸, ao aconselhamento e à resposta a situações de litigância pontuais. Tal prendia-se com o contexto bastante mais familiar, previsível e menos complexo do ponto de vista jurídico em que se movia o meio empresarial português, quando o confrontamos com a situação actual. Por outro lado, usufruíam de um estatuto simbolicamente secundarizado no interior do grupo profissional, depreciação justificada pelo facto de que, ao ser exercida nesses moldes, a profissão se afastava do modelo idealizado de profissão liberal, caracterizado, antes do mais, pela “independência”.

Convirá, no entanto, esclarecer dois pontos. Em primeiro lugar, tudo indicia que a situação de desvalorização simbólica do “advogado de empresa” seria, apesar de tudo, menos vincada durante os finais da década de 80 do que em décadas anteriores. Em segundo lugar, ela parece ter sido, em Portugal, ao longo do sec. XX, mais ténue do que a verificada noutros países da Europa, particularmente naqueles em que a advocacia se afastou durante mais tempo e de um modo mais acentuado (por imperativos normativo-deontológicos) da “esfera dos negócios”. Esta última ficava sob a alçada de outras profissões jurídicas, sendo talvez o exemplo mais paradigmático o caso francês (Karpik, 1995 e Halpérin, 1996). Por consequência, as empresas industriais e comerciais acabavam por constituir o seu próprio quadro de juristas ou por recorrer a outro tipo de mandatários, o que naturalmente se impunha como um constrangimento ao alargamento da jurisdição profissional.

Ora, neste contexto em que a advocacia se definia pela sua relação primordial com o cliente individual e em que este se situava, na maior parte dos casos, num plano distante do “mundo dos negócios” (mais propriamente das empresas industriais, comerciais e financeiras), os advogados encontravam-se numa situação que, do ponto de vista da divisão e organização do trabalho, dos clientes ou ainda das carreiras profissionais era consideravelmente mais homogénea do que aquela que se verifica actualmente.

Se nos situarmos agora nos primeiros anos do século XXI, somos levados a constatar que o quadro que acabámos de apresentar continua a ser válido para descrever

⁸De facto, tal como refere Zaragoza (1982:75), importa distinguir dois tipos de funções dos “advogados de empresa”: uma de natureza jurídica (accessoria de empresas) e outras de natureza metajurídica; na qual não estão apenas presentes dimensões de tipo jurídico mas em que se participa de forma activa na gestão e administração das empresas, por vezes assumindo os mais importantes cargos directivos. Quando aqui nos referimos aos advogados de empresa, estamos a reportar-nos essencialmente àqueles que exercem o primeiro tipo de funções.

a situação da maioria dos profissionais. No entanto, torna-se claramente obsoleto se o propósito for o de caracterizar o amplo cenário da advocacia portuguesa contemporânea, muito particularmente da que é praticada em Lisboa, onde já não constitui mais do que um segmento particular de um universo consideravelmente mais vasto e complexo.

Com efeito, Lisboa tem vindo a assistir desde o início dos anos 90 ao surgimento e à expansão de um outro modelo de exercício que tem promovido alterações estruturais consideráveis no interior da profissão forense. Referimo-nos às *sociedades de advogados*, entidades que do ponto de vista jurídico, podem ser definidas como “sociedades civis em que dois ou mais advogados acordam no exercício, em comum, da profissão de advogado, com exclusão de qualquer outra actividade dentro da sociedade, a fim de repartirem entre si os respectivos lucros.”⁹

Tal fenómeno resultou, num primeiro momento, da progressiva conversão em estruturas societárias de alguns escritórios nos quais os advogados desenvolviam a sua actividade de forma autónoma partilhando despesas, e, posteriormente, da progressiva fusão destas sociedades, inicialmente de dimensão reduzida, em entidades de maior envergadura que se foram dilatando há medida que congregavam novos sócios, associados e trabalhadores administrativos. Ao longo do tempo, algumas delas cindiram-se e reconstituíram-se em novos moldes. Como indica Caetano (2003:74-75), “as primeiras sociedades de advogados tiveram o seu início formal de actividade em 1980. Desde então, essa modalidade organizativa tem vindo a expandir-se bastante no nosso país, tendo sido registadas na Ordem 674 sociedades de advogados, até 2003. Saliente-se que em toda a década de 80 do século passado foram constituídas apenas 59 sociedades, ou seja, 8,7% do total existente em 2003. O início da década de 90 constituiu um despertar súbito para a adopção desta modalidade de exercício, de tal modo que, só nos primeiros anos, se formaram mais sociedades do que em toda a década anterior. No início deste século, verificou-se um novo impulso na constituição de sociedades de advogados, 40,7% das quais surgiram entre 2000 e 2003.”

Como veremos no próximo capítulo, as sociedades e o tipo de advocacia aí praticada têm uma apreciável heterogeneidade. Contudo, se nos centrarmos, para já, nas sociedades de média e grande dimensão sedeadas em Portugal, com o propósito de constituir um ideal-tipo do modelo societário de exercício da advocacia, constatamos,

⁹ Em Portugal a criação de sociedades de advogados é permitida desde 1979, através da aprovação do Decreto-Lei n.º 513-79, de 26 de Dezembro, recentemente revogado pela publicação do Decreto-Lei n.º 229/2004, de 10 de Dezembro.

desde logo, que elas se aproximam, progressivamente, em termos de organização do trabalho, de gestão, ou ainda nos próprios modos de funcionamento, de qualquer empresa capitalista¹⁰.

Com efeito, deparamos, no seu interior, com a constituição de uma forma de organização burocrática claramente orientada por princípios de produtividade e de eficiência, onde quer os lucros quer os honorários são contabilizados racionalmente, avaliando-se a produtividade global e a de cada advogado em concreto. Cada vez mais se recorre, por exemplo, à utilização de dispositivos estandardizados que permitem contabilizar o tempo gasto com cada cliente.¹¹ As áreas do Direito a promover, bem como os profissionais a cooptar, enquadram-se em estratégias deliberadamente concebidas para responder às solicitações do mercado, a projectos de atracção de clientes com determinadas características, senão mesmo de clientes específicos¹². É comum, por exemplo, encontrar sociedades vocacionadas para o investimento nos mercados do Leste da Europa, para o acompanhamento de empresas brasileiras que pretendem investir em Portugal, para a prestação de serviços jurídicos a clientes alemães, etc.

Por outro lado, este tipo de modelo de exercício da advocacia encontra-se particularmente orientado para clientes que constituem o “universo dos negócios” (Karpik, 1995 e Halpérin, 1996), mais exactamente as empresas financeiras, industriais, comerciais, designadamente grandes empresas – e entre elas multinacionais –, que têm condições para aceder aos serviços jurídicos onerosos que aí são fornecidos.

¹⁰Alguns advogados afirmam, contudo, discordar desta equivalência. A tentativa de distinguir “sociedades” de “empresas” encontrar-se-ia presente na salvaguarda estatutária do “princípio da natureza não mercantil das sociedades de advogados, não se remetendo a sua regulação para o direito comercial, como acontece noutras ordens jurídicas”. Esta “salvaguarda” encontra-se consignada no novo estatuto jurídico das Sociedades de Advogados (Decreto-Lei n.º 229/2004 de 10 de Dezembro).

¹¹Estes procedimentos de contabilização do tempo foram-nos por duas vezes designados como “taxímetros” por advogados que desenvolvem a profissão em contextos extra-societários, provavelmente com o propósito pejorativo de criticarem a equiparação do serviço jurídico ao de uma qualquer “vulgar” mercadoria. Porém, na realidade, a contabilização do tempo é utilizada na maior parte das modalidades de exercício da profissão e não apenas em sociedades. O que distingue o tipo de anotação do tempo que aqui é feito prende-se, sobretudo, com o facto dessa informação ser controlada e centralizada de forma a que a cobrança dos honorários seja realizada de um modo objectivo por parte dos sócios e não pelos advogados que acompanharam o processo. O registo temporal é introduzido num programa informático, na maior parte dos casos o *Júris*, especificamente orientado para a advocacia.

¹²Estas contratações de novos advogados ilustram por vezes de uma forma particularmente enfática a própria dinâmica concorrencial que já se verifica em Portugal entre sociedades de advogados. Um caso que se tornou particularmente difundido e comentado ocorreu em Outubro de 2004. Tratou-se da saída de um total de dez advogados da sociedade *Sérvulo Correia e Associados* para a *PMLJ*, que constituía, em termos de dimensão, pelo menos nesse momento, a maior sociedade de advogados portuguesa. Com estas contratações esta última acabou por reforçar, assim, as suas áreas de Direito Fiscal e Comercial.

Mas a aproximação do funcionamento das sociedades de advogados ao modelo empresarial adquire igualmente expressão em diversos outros domínios. Desde logo, nas formas de organização e divisão do trabalho. Com efeito, ao invés das unidades económicas constituídas por um único indivíduo, que trabalhava autonomamente e possuía uma formação generalista, encontramos agora perante grandes estruturas, no interior das quais o trabalho é executado por equipas, ou micro-estruturas, especializadas na resolução de determinado tipo de questões (Halpérin, 1996:230), quando não mesmo orientadas para o acompanhamento dos problemas de certos clientes ou de um único cliente, considerado particularmente importante na facturação do escritório. Cada um desses departamentos é geralmente coordenado por advogados seniores que têm o estatuto de sócios e que partilham os lucros anuais. No entanto, para além destes, as sociedades integram também um conjunto de colaboradores/prestadores de serviços que desenvolvem o seu trabalho na qualidade de assalariados, auferindo uma remuneração mensal tendencialmente fixa. Os indivíduos que se encontram nesta última situação são geralmente jovens advogados, pois se é possível deparar com jovens advogados na situação de sócios, é também certo que estes casos não só são minoritários como estão, na maior parte dos casos, inseridos em sociedades de reduzidas dimensões, na formação das quais estiveram, por vezes, envolvidos. É aliás cada vez mais frequente encontrar em Lisboa diversos projectos de lançamento de pequenas sociedades protagonizados por jovens advogados.

Nas grandes sociedades, aos jovens colaboradores cabem tendencialmente as actividades de preparação de dossiers, as tarefas de pesquisa da legislação e a redacção de actas e contratos, sendo para esse efeito geralmente supervisionados por advogados seniores que filtram e corrigem a informação, aspecto central da divisão do trabalho na advocacia societária para o qual o próprio Abbott já chamara a atenção: “senior practicing lawyers spend remarkably little time doing research; most legal research is done by law students and associates.” (Abbott, 1988: 126)

No entanto, para além desta partição técnica do trabalho, deparamos igualmente com um outro tipo de divisão, baseada nos níveis distintos de capital social e simbólico de que dispõem os indivíduos constituintes da sociedade, e que se traduzem numa capacidade desigual de conquistar clientela. Neste âmbito, o papel desempenhado pelos *finders* – indivíduos que captam clientes –, distingue-se dos *minders* que se definem pela sua *expertise* técnica. Enquanto a primeira categoria é formada por um conjunto restrito de sócios; a segunda é constituída por praticamente todos os colaboradores, o

que não quer dizer que todos os sócios tenham a mesma importância na atracção de clientela. Longe disso, o seu papel é bastante diferenciado, convertendo-se num dos factores a equacionar na própria repartição anual dos lucros.

Embora seja esta a divisão do trabalho que, grosso modo, se estabelece entre sócios e colaboradores, torna-se bastante mais difícil precisar, de um modo geral, o grau de dificuldade das tarefas, assim como o nível de autonomia, atribuídos a estes últimos. De facto, somos obrigados a reconhecer, que as relações entre sócios e associados são consideravelmente diferenciadas entre as diversas sociedades e, por vezes, entre os sectores de uma mesma sociedade. É pois difícil identificar traços típicos. Enquanto alguns jovens declararam que apenas lhes eram conferidas tarefas relativamente rotineiras ou de âmbito limitado, assim como uma escassa autonomia, outros afirmaram serem-lhes imputadas responsabilidades excessivas. Por sua vez, mesmo considerando apenas esta última situação, deparamos com reacções antagónicas por parte dos colaboradores. Se alguns deles interpretam a atribuição e a resolução de “tarefas complexas” como um sinal de “abandono” por parte dos advogados seniores, outros consideram que esta traduz antes uma *démarche* enquadrada numa estratégia pedagógica, promovida com o objectivo de confrontar o tirocinante e de avaliar as suas capacidades ou o reconhecimento efectivo das suas capacidades profissionais.

Seja como for, a posição hierárquica que os diversos indivíduos ocupam no interior das sociedades de advogados, bem como o grau de autonomia e de autoridade de que dispõem, não se encontram, obviamente, definidos de uma vez por todas. Pelo contrário, eles encontram-se dependentes de uma progressão numa carreira intra-societária ou inter-societária que se processa em moldes cada vez mais próximos daqueles que se podem encontrar em qualquer empresa industrial ou comercial.

Deste modo, a organização das carreiras na advocacia societária veio introduzir, naturalmente, alterações na forma como um número muito considerável de jovens advogados projectam a sua trajectória no interior da profissão. De um modo geral, a carreira ideal iniciar-se-ia com a entrada como “advogado-estagiário” e culminaria com a assunção do título de “sócio de indústria” ou de “sócio de capital e indústria”. A multiplicação de patamares hierárquicos e a própria padronização dos planos de carreira encontram-se, por sua vez, correlacionados com a dimensão das sociedades, ou seja, tendencialmente são tanto mais complexos quanto maior for também a dimensão da sociedade em questão. Neste momento, e tal como define o *Novo Estatuto Jurídico das*

*Sociedades de Advogados*¹³, “a sociedade de advogados deve elaborar planos de carreira que detalhem as eventuais categorias e os critérios de progressão dos associados dentro da sociedade, bem como o modo do possível acesso à categoria de sócio de indústria, ou de capital e indústria”, devendo “os planos de carreira (...) ser depositados na Ordem dos Advogados três meses após o registo do contrato de sociedade”.

O universo em que as sociedades de advogados se movimentam presentemente, é extremamente concorrencial. Concorrência que tem vindo a intensificar-se cada vez mais e no quadro da qual importa rapidamente obter vantagens, não só porque os grandes escritórios congregam um conjunto elevado de expectativas de lucro, mas porque se deparam com custos de manutenção elevados. No actual contexto, as sociedades portuguesas não se confrontam exclusivamente com outras sociedades nacionais, elas encontram-se também em concorrência com mega-escritórios – verdadeiras multinacionais de serviços jurídicos, na maior parte dos casos de origem inglesa ou americana – que se estendem por diversas cidades mundiais. É o que acontece actualmente em Portugal com a abertura de escritórios internacionais conceituados como a Linklaters, a Uría & Menzes, a Guarrigues a Cuatrecasas ou a Simons & Simons. Como refere Tavares Lopes (2001:322): “Os escritórios «multi ou transnacionais» (...) constituem empresas gestoras de grandes negócios com ramificações internacionais; proveitos financeiros e incentivos políticos reveladores de um evidente «tráfego de influência» [que] vieram alterar o panorama clássico da advocacia ibérica”¹⁴. No sentido de se adaptarem a esta conjuntura, os movimentos de fusão de sociedades tendem a intensificar-se, o que faz com que alguns advogados prevejam, e outros advoguem, a sobrevivência de apenas um número escasso de grandes sociedades¹⁵. Por conseguinte, as pequenas sociedades que pretendem subsistir, atraindo grandes clientes, tendem a fixar-se num nicho de mercado oferecendo competências ultra-especializadas ou, de modo ainda mais circunscrito, centrando-se especialmente num único grande cliente.

¹³ Decreto-Lei n.º 229/2004, de 10 de Dezembro.

¹⁴ No mesmo sentido, afirma também o advogado Jorge de Abreu (2001:176-78): “A concorrência está instalada (...). Os escritórios estrangeiros na sua necessidade de crescimento para sobrevivência começaram a abrir em Lisboa. As sociedades de serviços jurídicos proliferam, e tais serviços são prestados já por departamentos de empresas que oferecem o seu asseguramento a clientes. As grandes auditorias, também de forma ilegal, empregam advogados que encapotadamente prestam serviços jurídicos aos mesmos clientes que pela mesma entidade são auditados, e que têm a sua contabilidade e revisão de contas asseguradas por elas mesmas, em total promiscuidade de princípios”.

¹⁵ Veja-se, por exemplo, as declarações proferidas pelo advogado e sócio fundador da sociedade de advogados *GPCB*, Manuel Castelo Branco, no quadro de uma entrevista (Sousa, 2004).

No entanto, embora dominante, a entrada de sociedades estrangeiras em mercados nacionais não se faz apenas num sentido – de países estrangeiros para o mercado português –, mas também em sentido inverso. Algumas sociedades sedeadas em Portugal abriram recentemente escritórios ou filiais noutros países ou estabeleceram acordos e formas de associação com sociedades estrangeiras. É o caso da Miranda, Correia & Amendoeira em Angola, a Coelho Ribeiro & Associados em Timor e a Sérvulo Correia & Associados em Madrid, bem como a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Castelo Branco e Associados em diversos países.

De tudo o que foi dito, facilmente se pode concluir que, quer em termos de organização interna, quer no que respeita à clientela, a constituição das sociedades de advogados, intensificou, em muito, a relação entre a advocacia e o sistema económico capitalista. Importa todavia acrescentar que o aprofundamento desta relação não se esgota a este nível. Embora de um modo menos espectacular e com contornos menos nítidos, ele parece arrimar-se, igualmente, nas alterações registadas no estatuto do “advogado de empresa”; mudanças que se verificaram, por um lado, em meio profissional, com destaque para a própria Ordem dos Advogados, e, por outro lado, no interior das próprias empresas, tornando-se particularmente acentuadas nas organizações de maiores dimensões ou naquelas que desenvolvem operações mais complexas do ponto de vista jurídico.

No primeiro caso, tais alterações encontram-se consubstanciadas na criação, no âmbito da O.A, do Instituto de Advogados de Empresa, facto que resulta – e, simultaneamente, vem fortificar – numa alteração no estatuto simbólico que o advogado de empresa usufrui junto dos pares. Por sua vez, no interior do meio empresarial, aumentaram as exigências para que o “advogado interno” participe crescentemente nos processos de gestão, familiarizando-se com os negócios e as estratégias empresariais e auscultando a multiplicidade de serviços que se confrontam com questões do foro jurídico. Para além, portanto, da litigância contenciosa, tudo indicia que o advogado de empresa se encontre crescentemente envolvido em negociações de grande importância nas organizações de que faz parte, na formação e na celebração e gestão de contratos; actividades, em si mesmas, centrais na captação de clientes, como refere Cappela (cit. em Zaragoza, 1982:77).

Um administrador de uma das maiores empresas portuguesas, refere precisamente a este propósito: “Ultrapassada a dimensão familiar, torna-se impraticável e irracional condicionar a gestão corrente da empresa ao prévio conselho jurídico e,

como consequência, é altura de desenvolver uma «cultura jurídica» que atravessasse toda a empresa, e que nos dê a necessária segurança e tranquilidade. (...) Para a empresa, é vantajoso (senão mesmo crucial) ter um núcleo de Advogados internos: que a conheçam profundamente – a sua cultura, as pessoas, os seus objectivos estratégicos, as suas necessidades; que se formem como verdadeiros especialistas nas matérias tratadas ao nível do *core business* da empresa –, percebendo os seus negócios, conhecendo os seus clientes, os pontos críticos, os riscos e as oportunidades; e que revelem total disponibilidade para o conselho jurídico diário e para a interacção permanente com os outros quadros da empresa” (Guedes, 1999:24-25).

Acerca dos advogados que desenvolvem a actividade como trabalhadores por conta de outrem em empresas impõem-se, no entanto, três ressalvas. Em primeiro lugar, o número de indivíduos que exercem a advocacia exclusivamente deste modo continua a ser muito inferior ao dos que trabalham de forma individual e independente (em associação com outros advogados apenas com partilha de despesas de escritório ou como colaboradores ou sócios em sociedades de advogados). Esta constatação aplica-se, tanto à globalidade dos advogados em Portugal (Caetano, 2003:161)¹⁶ quanto aos jovens advogados lisboetas, como se verá no próximo capítulo. Em segundo lugar, 42,7% dos advogados com a inscrição activa declararam “concordar” ou “concordar completamente” com a afirmação de que “um advogado assalariado não é verdadeiramente um advogado”, ascendendo a 50,8% a percentagem daqueles que respondem também afirmativamente à declaração de que “um advogado assalariado não passa de um empregado como qualquer outro” (Caetano, 2003:245). Finalmente, a natureza do trabalho jurídico exercido em empresas privadas por indivíduos que tenham realizado o estágio da Ordem, dispensa muitas vezes que estes mantenham a sua inscrição activa, ou seja, que preservem o estatuto de advogados. Deste modo, os profissionais que trabalham, exclusivamente, em empresas (bem como em instituições e organismos públicos) tendem a suspender a sua inscrição com muito maior frequência do que aqueles que a exercem noutros quaisquer moldes.

Seja como for, o que importa ressaltar é que, quer o desenvolvimento das sociedades de advogados orientadas para as empresas, quer o aprofundamento da relação dos advogados de empresa com o *core business* das entidades onde trabalham,

¹⁶ Os dados do *Inquérito aos Advogados Portugueses* (Caetano, 2003) apontam para um número de 5,3 % de advogados a nível nacional que exercem por conta de outrem numa empresa, numa instituição/organismo público ou numa associação ou fundação de direito privado, sendo apenas de 0,3% o total de advogados que o fazem a tempo integral.

constituem dois aspectos de uma mesma realidade – o estreitamento da relação da advocacia com o sistema económico capitalista¹⁷.

Se observarmos esta situação, do ponto de vista dos jovens advogados que actualmente se confrontam com a profissão, veremos que esta aproximação se traduz na abertura de novos horizontes de trabalho. Trata-se, contudo, de um conjunto de oportunidades que configuram condições perante o trabalho distintas daquelas com que os “recém-chegados” ao universo profissional deparavam até finais da década de 80: em lugar de uma advocacia assente, exclusivamente, nos pressupostos da autonomia, deparamos com formas de trabalho caracterizadas pelo assalariamento e directamente dependentes do controlo exercido por terceiros.

Chegados a este ponto, convém interrogarmo-nos se as tendências de transformação da advocacia que temos vindo a descrever se confinam a Portugal. E a resposta é, como seria de esperar, claramente negativa. Deve acrescentar-se, aliás, que estas assumem no contexto nacional contornos consideravelmente mais modestos e recentes do que aqueles que se verificam noutros países. Na verdade, encontramos-nos perante mudanças que se manifestam e intensificam à escala global, embora se tenham iniciado em momentos diferentes e assumido características distintas no interior das fronteiras dos diversos estados nacionais. Se nos EUA se encontravam já em curso no início do século XX, na Europa apenas se começaram a desenhar no pós-guerra¹⁸. Neste último caso, foram mais precoces em Inglaterra onde se tornaram notórias já na década de 60; enquanto noutros países – designadamente em Portugal –, apenas se evidenciaram, como já referimos, na primeira metade da década de 90, tendo, para já, apenas afectado de um modo profundo e nítido o concelho de Lisboa.

¹⁷ Sobre a transformação da profissão registada a nível internacional a par das dinâmicas de transformação do capitalismo e dos processos de globalização económica ver Flood (1995 e 1996), Dezalay e Sugarman (eds.) (1995), Lee (1992) e Whelon e McBarnet (1992).

¹⁸ Nos EUA, já o próprio Wright Mills (1951) desenvolvera uma reflexão brilhante sobre estas transformações da advocacia, inserindo-a no estudo e na crítica que produz acerca do processo massivo de assalariamento dos *trabalhadores independentes* que vinha ocorrendo na sociedade americana do sec. XX. A propósito ainda da situação americana recomenda-se a consulta de Spangler (1986), mas fundamentalmente das obras de referência de Abel (1989) e de Heinz e Laumann (1983) ou de abordagens já com algumas décadas mas igualmente esclarecedoras, com destaque para Blaustein e Porter (1954). Ver igualmente acerca da advocacia americana, mas neste caso centrando-se em pequenas sociedades ou nos advogados que exercem a solo, Carlin (1994) e Seron (1997). Por seu lado, e acerca do contexto europeu refere Halpérin (1996:258): “La pémiabilité des professions judiciaires et juridiques aux valeurs et aux pratiques du monde des affaires c’est certainement accrue, surtout après la seconde guerre mondiale alors que l’économie de marche et la «culture d’entreprise triomphaient dans l’Europe de l’Ouest. Acerca da penetração das grandes sociedades Inglesas na Europa veja-se Pritchard (ed.) (1992) ou Thomas (1992).

Só a comparação internacional sistemática deste tipo de processos, já ensaiada por autores como Halpérin (1996), nos poderia elucidar acerca do amplo conjunto de razões que levaram a que estas transformações tivessem ocorrido de um modo dissemelhante e em momentos distintos em cada um dos países. Gostaríamos, contudo, de chamar a atenção para duas dimensões que adquiririam uma especial relevância na compreensão destas diferenças.

Uma primeira tem a ver com a disparidade dos graus de desenvolvimento dos diversos sistemas económicos, facto que se encontra naturalmente correlacionado com a complexidade dos vários sistemas jurídicos; uma segunda, com o modo diferenciado como se foram definindo os limites jurisdicionais da advocacia, bem como de outras profissões concorrentes, no interior de cada país. Se nos EUA, por exemplo, a advocacia estendia já desde o sec. XIX a sua intervenção e influência a um vasto leque de actividades económicas (Hurst, 1950), noutros países, de que a situação francesa é um exemplo flagrante no quadro europeu, a sua esfera de acção junto dos agentes económicos era consideravelmente mais limitada, o que não só estreitava a sua área de jurisdição como começou até a dificultar a concorrência com as sociedades de advogados anglo-saxónicas e os grandes escritórios internacionais de auditoria e contabilidade que se haviam instalado em França. Esta situação, que havia de conduzir a um processo de reforma da advocacia nesse país, a partir da segunda metade da década de 80, não deixou de ser acompanhada de várias tensões e conflitos (Karpik, 1995:324-426).

Mas que razões terão conduzido a advocacia internacional a um padrão evolutivo relativamente semelhante, traduzido, grosso modo, na sua inapelável aproximação à esfera económica? Desde logo, é de destacar a “convocatória” que lhe foi dirigida por parte das empresas e dos aparelhos de Estado que a ela recorreram, em virtude das próprias transformações do sistema económico registadas na generalidade dos países nas três últimas décadas. Com efeito, de um quadro de interrelações relativamente familiares entre agentes económicos que decorriam no interior de cenários em larga medida previsíveis, foi-se transitando para uma situação caracterizada por uma vertiginosa internacionalização das trocas que conduziu “à multiplicação e à diversificação de clientelas distantes e desconhecidas”, bem como a uma forte multiplicação da concorrência (Dezalay, 1992). Para além disso, a estes aspectos, que não constituem mais do que dimensões do processo de globalização económica em curso, veio ainda adicionar-se a eclosão de um conjunto de operações económicas de

grande envergadura, de entre as quais são de destacar as nacionalizações, as privatizações, diversas manobras de concentração, como as O.P.A ou as fusões, para já não falar das próprias mega-operações bolseiras.¹⁹

Ora, como é facilmente compreensível, este novo quadro económico encontra-se associado a uma complexificação do sistema jurídico que se traduziu, por um lado, num acentuado crescimento do acervo legal, resultante, quer da sobreposição das legislações estatais, do Direito Europeu e do Direito Internacional (Barreiros, 2001:190), quer da expansão de áreas do Direito que, até ao momento, haviam tido um desenvolvimento muito limitado, exigindo a mobilização de formas de *expertise* jurídica muito especializadas (Dezalay, 1992) e a generalização de formas de “(...) legalidade negociada assente em normas programáticas, contratos-programa, cláusulas gerais e conceitos indeterminados (...)” que suscitam “(...) o aparecimento de litígios altamente complexos mobilizando conhecimentos técnicos sofisticados tanto no domínio do Direito como na Economia e na Ciência e Tecnologia (...). (Cabral, 2001: 200).²⁰

Todavia, para que se possa compreender, devidamente, a crescente aproximação entre a advocacia e a esfera económica, não se pode negligenciar também o esforço realizado pela própria profissão no sentido de se aproximar das empresas e do Estado, como, de resto, se tem tornado patente. Não o fazer, significaria assumir uma perspectiva funcionalista, segundo a qual se consideraria que a advocacia se limitara a corresponder às “novas necessidades” do sistema económico, minimizando o seu protagonismo neste processo. Ora, contrariamente, somos obrigados a reconhecer que segmentos consideráveis de profissionais, inspirados em modelos anteriores – designadamente na advocacia americana –, procuraram adaptar as formas de organização e o quadro de competências profissionais, por forma a converter essas necessidades exteriores das empresas em oportunidades internas. É o que tem acontecido em Portugal, justamente com o processo de fusão e aquisição de sociedades de advogados, dentro de um esforço adaptativo realizado no sentido de captar cada vez mais clientela empresarial²¹.

No entanto, talvez não haja melhor exemplo do processo de empresarialização que a profissão tem sofrido a nível internacional do que o crescente desenvolvimento

¹⁹ Veja-se, entre múltiplos autores que se referem a estes aspectos, (Boltanski;1999, Beck (2000[1999]), Sennett (2001[1998])) e no que respeita aos estudos sobre a advocacia: Dezalay (1992) ou Karpik (1995).

²⁰ Consultar acerca destes aspectos Halperin (1996), Magalhães (2001) e Abreu (2001).

²¹ Como afirma, Jorge de Abreu (2001:176), “mesmo os escritórios de pequena dimensão não resistem à criação de relações associativas, mais ou menos estruturadas, para assegurar serviços internacionais a clientelas recíprocas que muitas vezes não se concretizam”.

das “multinacionais da advocacia” que procuram, muitas vezes com sucesso, acompanhar a implantação de empresas em países estrangeiros, mas que atraem também as grandes empresas nacionais, ou mesmo o Estado, nos países em que abrem sucursais. Em certos países europeus, a penetração destes escritórios de advogados estrangeiros, sobretudo das *Wall Street Legal Firms*, data já da década de 60, período no qual adquiriram um quase-monopólio do Direito Internacional e de certos domínios emergentes do Direito orientado para as grandes organizações (*Corporate Legal Services*)²².

Todo este esforço, foi muitas vezes realizado em concorrência com outras profissões prestadoras de serviços jurídicos, designadamente com consultores e auditores nacionais e estrangeiros, particularmente com as “multinacionais da auditoria”, pois, com efeito, para além do seu impressionante capital financeiro, também estas firmas – de entre as quais se destacaram, até há pouco, as *big five* –, dispõem de redes mundiais e de dezenas de milhar de empregados, diversificando “os serviços que prestam às empresas, através da aquisição dos grandes escritórios de contabilidade (operação, hoje em dia, largamente finalizada), e por um envolvimento mais directo no serviço jurídico e fiscal por intermédio da criação de quase-filiais, bem como pelo início do controlo dos escritórios de aconselhamento jurídico”. (Karpik, 1995:268)

O “quadro intelectual” da advocacia portuguesa contemporânea

A importância que as diversas teorias produzidas no quadro da sociologia das profissões têm conferido às competências especializadas, por um lado, e à ética e deontologia, por outro, tem sido considerável. O significado analítico e, muitas vezes, o próprio conteúdo valorativo atribuído a estas dimensões é, porém, muito diverso. Tal multiplicidade surge bem identificada na sociologia portuguesa através do trabalho de Maria de Lurdes Rodrigues (2002[1997]), assim como, num conjunto de outros textos que procuram sistematizar e comentar e o património teórico e empírico desenvolvido até ao momento em torno da temática das profissões (Dubar e Tripier, 1998; Macdonald, 1995).

Tentemos sumariar, de um modo necessariamente redutor, a forma como estas questões têm sido desenvolvidas na teoria sociológica, procurando situá-las a partir de

²² Ver a este propósito Karpik (1995:268).

dois pólos antagónicos. No quadro das perspectivas estrutural-funcionalistas clássicas acerca destas matérias, particularmente na obra de Parsons (1939)²³, as competências profissionais fundadas quer num saber prático quer num saber teórico, assim como numa exigente formação moral (que conduziria o profissional a confrontar-se com um conjunto de normas impessoais e a agir segundo motivações altruísticas), constituem aspectos centrais na sustentação da própria justificação social da existência das profissões. Aliás, junto dos autores tributários deste paradigma, as competências concebidas enquanto conjunto de conhecimentos abstractos aplicáveis a problemas concretos e o código normativo são considerados de tal modo centrais que os autores incluem sempre na definição ideal-típica de profissão três critérios comuns: “especialização do saber”, “formação intelectual” e “ideal de serviço” (Maurice, 1972 e Chapoulie, 1973).

No extremo oposto, confrontamo-nos com um conjunto de quadros teóricos que, embora considerando estes aspectos igualmente centrais na constituição e reprodução das profissões, os conceptualizam de modo radicalmente diverso. Nestas perspectivas, as referidas dimensões não são concebidas como intrinsecamente constitutivas dos grupos profissionais e do processo de socialização dos indivíduos que os integram, mas antes como um conjunto de elementos reivindicados pelos profissionais no sentido de legitimarem a sua situação privilegiada na divisão do trabalho. Já se torna possível reconhecer este tipo de pressupostos no trabalho de “refocalização” da análise das profissões, encetado por autores interaccionistas, designadamente por Hughes (1958, 1971)²⁴. Contudo, é a partir da década de 60 que começa a desenhar-se um conjunto de abordagens de inspiração weberiana e marxista nas quais se contesta assumidamente a forma como as perspectivas funcionalistas conceptualizam os “saberes especializados” e os “valores e normas” profissionais bem como, em termos mais gerais, a sua aceção de “profissão”. Destacamos, neste âmbito, os trabalhos de Roth (1974), Chapoulie (1973)

²³ Mas também de Wilensky (1964), Goode (1969) ou de Barber (1965).

²⁴ A análise das profissões desenvolvida pelos autores interaccionistas, com especial destaque para Hughes (1958; 1971) centra-se, em larga medida, no estudo do modo como os grupos profissionais obtêm uma autorização legal que limita a concorrência, mobilizando essencialmente o argumento de protecção do público. Ao conferirem uma atenção particular aos argumentos que os membros das profissões invocam no sentido de obterem e reproduzirem privilégios no quadro da divisão do trabalho, os autores interaccionistas adoptam um enfoque que entra claramente em colisão com as perspectivas funcionalistas. Como referem Dubar e Tripier (1998), “alors que des sociologues comme Parsons, Goode ou Wilensky se mouvent dans l’ordre juridique ainsi créé, les «interactionnistes» le prennent comme objet d’analyse et tentent de comprendre comment certains groupes professionnels parviennent à obtenir des privilèges juridiques pour leurs membres. Aux États-Unis, comme dans d’autres pays influencés par la tradition juridique anglaise, l’argument de la protection du public est le plus fréquemment avancé et masque parfois mal les mécanismes réels d’obtention du statut juridique de professions.” (p.97)

ou Gyarmati (1975), para os quais a reivindicação deste tipo de atributos se encontraria inextrincavelmente ligada à ideologia e aos interesses dos membros dos grupos profissionais devendo, portanto, ser analisada essencialmente nessa óptica²⁵.

É este novo modo de conceber o estatuto das competências e da ética profissional, centrado na análise do “poder profissional”, que está também na base das obras de referência de autores como Freidson (1971;1986), segundo o qual o monopólio das competências e das credenciais por parte dos grupos profissionais, é entendido como correspondendo à “institucionalização de um saber formal”, que permite sustentar e legitimar o “poder profissional”, consubstanciado na criação de um mercado protegido; ou de Larson (1977), que considera a monopolização de competências intelectuais, bem como a reivindicação de pretensos atributos éticos como o altruísmo, como elementos centrais na defesa da “ideologia do profissionalismo”. Essa ideologia constituiria, por sua vez, um pilar central nas estratégias adoptadas pelos grupos profissionais no sentido de criarem “mercados de trabalho fechados”, de desenvolverem “projectos de mobilidade social”, mas também no sentido de garantirem a sua subsistência diante de ameaças externas²⁶. Veja-se, por exemplo, como L. Karpik (1995) sustenta que, no caso da advocacia francesa de finais do sec. XVII, a evocação do valor profissional do “desinteresse”, muito enfatizado até ao início do sec. XX, não pode ser entendida se não se considerarem, em simultâneo, as estratégias mobilizadas pelo grupo profissional no sentido de assegurar a sua sobrevivência: “Pour une collectivité qui ne dispose ni du nombre, ni du pouvoir, ni de la richesse et qui, par ailleurs, exclut aussi bien l'appartenance à l'État que la subordination au marché capitaliste, les moyens d'action sont réduits : elle est donc condamné à rechercher l'alliance avec l'Autre et, pour y parvenir, elle ne peut s'appuyer que sur la morale, cette arme des faibles qui en appellent à l'universel pour convertir l'indifférence ou l'hostilité en communion et transformer les « ennemis » virtuels en amis bien réels. Le

²⁵ Como referem Dubar e Tripier (1998), “à partir de la fin des années soixante, la configuration de la *Sociology of the Professions* change, aux Etats-Unis principalement. D’abord parce que le débat entre le fonctionnalisme et la sociologie interactionniste cède progressivement la place à de «nouvelles» approches. (...) Elles accordent une place beaucoup plus importante que leurs devancières aux mécanismes économiques de contrôle des marchés. Ensuite, parce que l’heure est désormais à la critique des professions dénoncées comme monopolistes et abusivement privilégiées. (p.113) ”.

²⁶ Acerca especificamente da advocacia veja-se como este tipo de perspectivas se encontram patentes, por exemplo, no trabalho de Azziman (1980:4): “Il est bien entendu normal que la profession libérale donne d’elle même une vision idéalisée comme il est normal qu’elle produise sur elle même un discours valorisant. Toute institution cherche à se maintenir et à se perpétuer au moyen d’un discours idéologique fait de représentations et des mystifications destinées à masquer la réalité derrière une mise en scène qui occulte les contradictions.”

désintéressement ne relève donc ni de l'angélisme ni de l'irréductible particularisme ; il permet de boucler la relation triangulaire entre un acteur collectif qui entend conserver son indépendance, des adversaires plus puissants qui menacent de l'englober et de l'anéantir socialement et un tiers parti – le public – dont la position détermine l'équilibre des forces et, par voie de conséquence, l'issue du conflit.”²⁷ (pp. 223-24)

Embora neste estudo não nos debrucemos em profundidade sobre o papel que os “aspectos intelectuais” – competências e aspectos normativo-valorativos – adquirem na constituição e reprodução dos grupos profissionais, devemos esclarecer que a nossa posição aponta no sentido da articulação destas perspectivas, tantas vezes consideradas conflituantes, num mesmo modelo de análise. De facto, embora, consideremos que o estatuto que autores como Freidson ou Larson conferem a estas dimensões constitua um bom ponto de partida para qualquer análise, cremos que ele terá de ser complementado com outras perspectivas, nomeadamente as tributárias do pensamento estrutural-funcionalista. De facto, ao mesmo tempo que defendemos que as “dimensões culturais” das profissões constituem recursos de poder utilizados pelos grupos profissionais nas lutas jurisdicionais (a fim de legitimarem a sua apropriação de um campo particular de actividades e um conjunto de outras vantagens), acreditamos, também, que elas são susceptíveis de assacar, efectivamente, finalidades, obrigações e restrições a indivíduos concretos (independentemente destas serem impostas pelas associações profissionais ou interiorizadas pelos próprios).

Conhecimentos e competências

O quadro de competências com que nos deparamos presentemente na advocacia portuguesa acompanhou o processo de diferenciação e de segmentação interna que se registou na década de 90: as suas permanências e as suas transformações.

Com efeito, até final da década de 80, assistia-se, com algumas excepções²⁸, a uma esmagadora prevalência do conhecimento generalista, cada advogado trabalhava

²⁷ Para uma outra análise do modo como o quadro deontológico evoluiu no sentido de manter a autonomia profissional e ultrapassar a ameaça causada por clivagens e realidades internas, neste caso centrada nas regras deontológicas dos *solicitors* ingleses no período 1926-1936, ver Sheinman (1997).

²⁸ A primeira excepção, era protagonizada por advogados que desenvolviam, prioritária ou exclusivamente, a sua actividade num domínio particular do Direito, sendo um número reduzido reconhecido, oficiosamente mas publicamente, pela sua pericialidade nessa área; a segunda por advogados

simultaneamente em vários domínios do Direito, sendo, geralmente, suficiente o “domínio dos códigos civil e penal, respectivas leis adjectivas e um pouco de direito comercial” (Arnaut, 2002:35)²⁹.

Este quadro de competências, caracterizado pelo generalismo da formação e da prática, bem como pelo exercício em áreas tradicionais, encontrava-se relacionado com dois aspectos: a prevalência da advocacia individual e uma clara predominância dos clientes particulares e das pequenas empresas – situações que continuam, como se verá mais tarde em pormenor, a ser preponderantes no momento presente, mesmo junto dos jovens advogados de Lisboa.

Todavia, a constituição de sociedades, particularmente de escritórios de grandes dimensões, com a sua extrema racionalização e divisão dos métodos de trabalho, veio introduzir modificações neste cenário. Em primeiro lugar, ela provocou quer uma expansão nos domínios do conhecimento jurídico orientados para a resolução de questões complexas do mundo empresarial num contexto de globalização – Direito Comercial, Direito das Sociedades, Fiscalidade, Internacional, Penal Financeiro – quer a emergência de novas áreas, tal como a da propriedade intelectual ou a das tecnologias da informação. Em segundo lugar, ela intensificou o exercício de formas de advocacia especializadas, dado que os diversos serviços jurídicos prestados às empresas passaram a estar, como vimos, organizados em sectores, também eles especializados, no interior das grandes sociedades.

Este contexto de alargamento e segmentação do universo global do conhecimento jurídico, encontra-se associado, como não poderia deixar de ser, a um acréscimo do mercado de formação universitária, expresso na oferta de pós-graduações, seminários e cursos diversos mas igualmente na obtenção de um conjunto de qualificações de vários tipos, consideradas fundamentais para o exercício da advocacia num contexto de internacionalização e de forte relação com o “meio empresarial”: domínio de línguas estrangeiras, conhecimentos e noções de gestão e organização empresarial, contabilidade, informática, etc.

assalariados em organizações, que, naturalmente, se especializavam em domínios do Direito directamente relacionados com a área de actividade da entidade onde trabalhavam – Seguros, Bancário, etc.

²⁹ Como esclarece Arnaut (2002:35-36), “o fisco não invadira ainda os escritórios de advocacia, a cibernética era apenas um neologismo, as figuras de «leasing», «time-sharing» e «holding» eram ignoradas, os contratos eram quase todos nominados, os tipos legais de crime mantinham-se estáveis, os foros laboral e administrativo tinham um papel secundário, o direito europeu estava ainda em fase de lenta gestação, a doutrina era escassa e a jurisprudência pacífica (...)”.

Por outro lado, à semelhança do que acontece com outros domínios, o contexto formativo a que fazemos referência extravasa o espaço nacional, estendendo-se às universidades estrangeiras, designadamente às escolas norte-americanas, que embora sejam frequentadas por um número restrito de indivíduos, preenchem, hoje em dia, um espaço considerável na elaboração de modelos idealizados acerca do que deverá constituir uma “formação de excelência”. Este fenómeno ocorre, aliás, à escala global: “La constatation (...) c’est celle d’une ruée vers les law schools américaines, (...) l’attraction est mondiale. Ces law schools n’en finissent pas d’ouvrir chaque année de nouvelles formations (...) pour répondre à la demande d’étudiants étrangers (d’autant que ceci est devenu pour elles une source de revenus appréciable” Audit (1996:11)³⁰.

A acumulação de formações e competências por parte dos advogados com o objectivo de expandirem o seu capital de conhecimentos jurídicos e, por essa via, o seu capital simbólico, concatena-se, por sua vez, com o próprio ensejo de multiplicação do capital simbólico por parte das médias e grandes sociedades na sua estratégia de atracção dos clientes mais “valiosos”. Tal propósito torna-se evidente no desenvolvimento de um conjunto de iniciativas destinadas a divulgar a *expertise* das sociedades aos potenciais clientes, de entre os quais se destaca a elaboração de brochuras onde o currículo extenso e apelativo dos diversos advogados, nomeadamente dos mais jovens, se torna evidente; mas também de um conjunto de outras diligências como, por exemplo, a organização de seminários e de colóquios abertos ao mundo das empresas ou a publicação de colecções de obras de Direito que evidenciam a relação dessas sociedades com especialistas e com as inovações jurídicas³¹ (Karpik, 1995:278).

³⁰A referência à importância da universidade americana surge, de modo patente, na obra de múltiplos autores. É o caso de Reimann (2001) ao afirmar, por exemplo: “Cette américanisation à grande échelle de la pratique juridique résulte de la mondialisation du marché des services juridiques, sous domination américaine. Elle contraint en fait les jeunes diplômés cherchant à travailler à un haut niveau à étudier aux États-Unis afin d’acquérir les outils intellectuels et les capacités linguistiques indispensables. Cette évolution a aussi un lien étroit avec la suprématie de l’anglais (américain) comme langage juridique international. Les affaires juridiques internationales en Europe, et d’ailleurs aujourd’hui presque partout dans le monde, emploient des mots anglais, des bases de données américaines et même souvent des approches américaines en matière de négociation, de rédaction des contrats et de règlement des conflits.” (p.72). Acerca da questão mais vasta da putativa “americanização do Direito”, e da própria pertinência ou não deste termo ver o número que lhe é dedicado pela *Archives de Philosophie du Droit*, particularmente o artigo introdutório de Audit (2001). Abordando também este assunto, se bem que não utilizando a mesma expressão, veja-se Garapon (1996).

³¹Torna-se também importante chamar a atenção para a importância que gradualmente tem vindo a ser conferida a “(...) une presse spécialisée qui classe régulièrement les firmes selon leurs résultats matériels ou selon les jugements d’une expertise indépendante et dont les palmarès peuvent être relayés par d’autres supports.” (Karpik, 2005:278). Veja-se, por exemplo, como a cotação que as sociedades portuguesas obtêm nestes rankings surgem bem referenciadas nos seus *sites*.

Ao confrontarem-se presentemente com o quadro de competências pré-existente no interior da profissão, os jovens que realizaram o estágio deparam, desta forma, logicamente, com um conjunto de domínios do Direito bastante mais vasto do que aquele com que os seus pares se confrontaram no passado. Tais domínios delimitam também presentemente conjuntos específicos de doutrinas, de conceitos, de regras e de formas diferentes de pensar, fundando, por assim dizer, “universos cognitivos distintos uns dos outros” (Karpik, 1995:316) que se encontram associados aos diferentes segmentos existentes hoje em dia na profissão, como se verá, em pormenor, no próximo capítulo.

Aspectos ético-deontológicos

Se nos centrarmos agora nos aspectos ético-deontológicos, verificamos que os indicadores que foi possível recolher no sentido de aferir o modo como estes foram evoluindo no plano discursivo, ao longo das últimas duas décadas, apontam no sentido da sua manutenção ou mesmo do seu reforço (com ligeiras modificações que facilitam o desenvolvimento da advocacia societária nos moldes que acabámos de descrever). Estas conclusões sobressaem de uma análise baseada quer na quantidade quer no destaque conferido aos artigos que incidem sobre estas questões publicados no *Boletim da Ordem dos Advogados*, desde 1982, data da sua republicação, até Junho de 2005. Mas torna-se também evidente numa consulta das iniciativas estatutárias desenvolvidas pela OA ao longo das décadas de 80 e 90, designadamente dos novos *Estatutos da Ordem dos Advogados* em 2005. Referimo-nos, em primeiro lugar, à promulgação em 1984 dos Estatutos da Ordem dos Advogados, em particular do articulado que definia o conjunto de direitos, deveres e interdições deontológicas, considerado, há data, por muitos advogados como urgente e vital e que havia ainda de ser reforçado, já no início deste século, através da aprovação e introdução da lei n.º 80/2001 de 20 de Junho, que instituiu a criação dos Conselhos de Deontologia, bem como a possibilidade de se recorrer à pena de expulsão da Ordem em casos de faltas deontológicas graves. Estes últimos mecanismos teriam sido, também eles, “há muito reivindicados pela Classe”, permitindo doravante “assegurar, com maior rigor e celeridade, o cumprimento das regras ético-deontológicas” e “expurgar a Ordem dos elementos indignos da «honra e

das responsabilidades» inerentes a um «servidor da justiça e do direito»”. (Arnaut, 2002:30).

Finalmente, a relevância atribuída às matérias ético-deontológicas destaca-se também na formação dos jovens advogados, nomeadamente nos diversos regulamentos de formação, bem como nas suas alterações, aprovadas desde 1984. Com efeito, a presença das matérias deontológicas permaneceu constante, destacando-se quer nos planos curriculares quer em termos avaliativos, já que a reprovação na avaliação deontológica significou sempre, em todo este período, a reprovação no próprio estágio.

A ênfase discursiva dos conteúdos ético-deontológicos não se confina, contudo, ao contexto da entidade que regulamenta a profissão. Ela parece estender-se igualmente aos discursos produzidos por uma parte considerável dos advogados portugueses. É possível constatar-lo nas conclusões finais dos diversos *Congressos dos Advogados Portugueses*, publicitadas no *Boletim da Ordem*³², onde a referência a aspectos desta natureza emerge de um modo flagrante, ou ainda da análise das publicações difundidas no interior da classe (de que é novamente exemplo o mesmo *Boletim*), mas também de obras que se propõem reflectir sobre o presente e o futuro da profissão. De entre estas destaca-se a obra *Advocacia Hoje. Que Fazer?* (Castanheira Neves, 2001), onde diversos advogados, mas também magistrados e professores universitários tratam a ético-deontologia como um tema de importância vital, propondo-se discorrer sobre ele em diversos artigos.

No entanto, o melhor indício de que os advogados portugueses atribuem grande importância discursiva aos conteúdos ético-deontológicos são os dados quantitativos obtidos no inquérito realizado no âmbito deste estudo. Aí, 58,1 % dos jovens com a inscrição activa, afirmam “concordar totalmente” com a afirmação de que “a deontologia deverá constituir o vector essencial da profissão de advogado” (percentagem que ascende a 96,2% se se somarem também aqueles que se declaram “de acordo”). Mas, o mesmo acontece, no *Inquérito aos Advogados Portugueses*, onde 78,5% se declararam pelo menos em “concordância” com a afirmação mais exigente, de que “a estrita observância das regras deontológicas é o aspecto nuclear da profissão” (com 28, 9% a afirmarem com ela “concordar completamente”) (Caetano, 2003:233).

³² Referimo-nos aos congressos de 1985 (II Congresso, Lisboa, 19 a 22 de Dezembro), 1989 (I Congresso Extraordinário, Lisboa, 4 a 7 de Maio), 1990 (III Congresso, Porto, 25 a 28 de Outubro), 1995 (IV Congresso, Funchal, 18 a 21 de Maio) e 2000 (V Congresso, Lisboa, 17 a 20 de Maio).

É muito provável que qualquer uma destas invocações discursivas que realçam os aspectos ético-deontológicos traduza, parcialmente, uma tentativa colectiva de produzir uma imagem positiva da profissão junto do público em geral e do investigador em particular. Tal seria tanto mais urgente quanto são os próprios profissionais a considerar que a representação pública acerca deles produzida tende a ser pouco favorável³³. No entanto, esta hipótese é insuficiente, pois não permite retirar todas as implicações analíticas que estas informações encerram. Mais: ela parece mesmo ser parcialmente infirmada se se considerar, por exemplo, que em diversas situações, são os próprios profissionais a alvitrar que as falhas ético-deontológicas são cometidas por uma larga parte de colegas seus. De resto, esta censura encontra-se patente nos próprios dados do *Inquérito aos Advogados Portugueses*, onde, para além de outras manifestações de desagrado com o putativo incumprimento com as regras deontológicas por parte dos pares, 55,7% afirmam concordar “que o nível deontológico da profissão baixou muito nos últimos anos”. (Caetano, 2003:234)

Ora, quer a sobrevalorização abstracta dos aspectos ético-deontológicos que a esmagadora maioria dos profissionais produz, quer o sentido da auto-avaliação generalizadamente positiva que cada um deles faz da sua própria conduta, pouco nos diz sobre o grau e a forma como estes elementos se encontram, de facto, incorporados nas suas disposições e se manifestam efectivamente nas suas práticas. Sobre este aspecto não dispomos de dados ou de qualquer forma de mensuração, que nos permitam pronunciarmo-nos com o mínimo de rigor. O trabalho, esse sim, que temos condições de realizar neste estudo é o de examinar o modo como estes princípios e critérios ético-deontológicos são utilizados, interferindo nas avaliações que os jovens advogados produzem das diversas modalidades de exercício da advocacia e daqueles que as põem em prática. Como se verá no capítulo VII, as dimensões ético-deontológicas são factores centrais na negociação e atribuição de capital simbólico que se desenrola no interior do campo profissional. Para já, basta reter a ideia de que existem vários princípios ético-deontológicos no espólio intelectual do grupo profissional que não carecem de ser sujeitos a uma assunção unívoca e homogénea.

³³ Como refere Halpérin (1996:221), “il est un fait que les avocats ont été enclins plus que d’autres juristes à idéaliser leur profession: leur discours idéologique est largement bâti pour contrer l’image de l’homme de loi chicanier et intéressé (...)”.

Importa precisar que a problemática ético deontológica encerra no seu seio três dimensões interrelacionadas que importa distinguir no plano analítico³⁴.

Em primeiro lugar, as *finalidades últimas* – que justificariam a existência da própria profissão e para a concretização das quais as práticas dos profissionais deveriam idealmente convergir. Em segundo lugar, ela comporta as *normas deontológicas* propriamente ditas, ou seja, um conjunto de regras que estabelecem um código de conduta consagrado juridicamente, e cuja infracção poderá ser sancionada, através do levantamento de processos disciplinares da exclusiva competência da Ordem (art. 90.º do E.O.A)³⁵.

Finalmente, os “valores profissionais” – que transcendem as normas deontológicas, não podendo ser compreendidos através da mera enunciação de regulamentos e que, supostamente, servem de alicerce à fundação de uma “visão ética do mundo” própria da profissão em causa. De tal forma, que certos autores que introduzem elementos de reflexão propriamente ética na abordagem da deontologia profissional considerem que a distinção entre *normas deontológicas* e *valores* é indispensável em termos heurísticos, mas também ao nível da acção e reflexão éticas que supostamente deveriam ser empreendidas pelos profissionais: “(...) to argue that professional rule of conduct are the same as professional ethics means that conduct sanctioned by the professional body cannot be questioned on moral or other grounds. Such an argument would deny that professionals have any social responsibility which transcends their professional rules”. (Boon e Levin, 1999:7)

Quanto aos valores, convém acrescentar que, embora estes confiram ao grupo profissional parte da sua legitimidade e reconhecimento público, não se apresentam como princípios exclusivos desse meio. Pelo contrário, eles correspondem a um conjunto de virtualidades que fluem de um reconhecimento social hegemónico. Os comportamentos valorizados no interior do grupo profissional constituem virtudes gerais, hiperbolizadas e refractadas de acordo com o papel específico atribuído à profissão no interior do sistema social global. Os diversos autores que abordam a história da profissão jurídica nos contextos francês (Karpik, 1995), inglês e galês (Boon

³⁴ Para uma abordagem das questões ético-deontológicas no quadro das transformações da advocacia contemporânea consultar Economides (1998) e o livro coordenado por Barceló III e Cramton (1999), com destaque para os artigos de Cramton (1992:267-74) e de Ader (1999:351-62). Ver também Rosenkranz *et al.* (1995), Sheinman (1997) e, para diferentes casos nacionais, Burrage (1996), Sheer e Webley (1995), Paterson (1997) e Shultz (1997).

³⁵ De tal forma, que a deontologia constitui, um ramo de direito autónomo, carecendo de aprovação pela Assembleia da República, como estabelece o art. 165.º da Constituição da República Portuguesa, ou pelo governo com autorização legislativa.

e Levin, 1999), ou, de modo comparativo, em diversos países europeus (Halpérin, 1996), salientaram que os valores da advocacia moderna emergiram a par da constituição do projecto politicamente emancipador do Estado liberal no sentido da proclamação da justiça, da equidade e da participação cívica, assim como da tentativa de eliminar ou mitigar a desigualdade, a exploração e a arbitrariedade, sendo largamente congruentes com tais princípios.

Ao distinguir estas três componentes do quadro ético-deontológico (finalidades, normas e valores), não negamos que, do ponto de vista lógico, elas se encontrem associadas. Assim, as normas deontológicas fundamentam parte substancial da sua legitimidade no facto de permitirem concretizar os valores da advocacia (o que não obsta a que parte dos profissionais as considerem, desse ponto de vista, largamente insuficientes). É o caso da regra das “incompatibilidades” que asseguraria a salvaguarda do valor da independência; ou a exclusão, até há bem pouco, de qualquer tipo de publicidade, assim como a proibição da *quota litis*,³⁶ sob a justificação de que tais interdições permitiriam amenizar a presença de “valores mercantilistas” na prática da advocacia, o que, não acontecendo, a converteria num mecenato, subvertendo a concretização da sua “nobre missão” (Arnaut, 2002)

Procuremos, pois, descrever sumariamente o quadro ético-deontológico vigente na advocacia portuguesa, assinalando as mutações por ele sofridas nas últimas duas décadas e meia. Importa, desde logo, ressaltar o facto de que as modificações ocorridas não se orientaram no sentido da “transformação destrutiva” mas, à semelhança do que aconteceu com os outros elementos estruturais que abordámos neste capítulo, no sentido da acumulação e da sobreposição, convertendo o quadro ético-deontológico num espólio mais extenso e polifacetado³⁷. Tal facto facilitou a produção de discursos comuns no interior da profissão propalando a “ancestralidade” e a durabilidade da ética profissional. Veja-se uma das obras centrais de formação deontológica dos jovens advogados portugueses da autoria de António Arnaut (2002) que, justamente por esta

³⁶Situação que se verifica “tipicamente quando um litigante se compromete a entregar (...) uma quota-parte de certos valores que disputa, como único pagamento de um esforço e único reembolso de todas as despesas e encargos que a pendência implique, desde que nada tenha de despendar se a pretensão não obtiver êxito.” (Candal cit. em Arnaut, 2002:118).

³⁷Não se verificaram, portanto, alterações notórias e geradoras de conflitos claros a este nível no caso português, ao contrário do que sucedeu, por exemplo, em França, onde as normas deontológicas, impediam o desenvolvimento dos grandes escritórios nacionais em condições que lhes permitissem concorrer com as grandes sociedades de advogados estrangeiras, delimitando, em simultâneo, um espaço de jurisdição profissional que alguns segmentos da advocacia consideravam ser “de perda”, face à concorrência de outros grupos profissionais (Karpik, 1995:336-421).

razão, constituirá uma referência central na nossa discussão. Aí se sublinha que, “se a complexidade da vida tornou o advogado diferente de seus pares antigos e recentes, os grandes princípios deontológicos e os objectivos da função mantêm-se inalteráveis, como fio invisível que une e identifica, ao longo dos séculos, os profissionais do foro. A «alma da toga» não mudou, nem pode mudar. A ética é a pedra angular da dignidade da advocacia. Sem ela a profissão seria um mercenato” (p.37)³⁸

A identificação da *finalidade última* da advocacia parece ser bastante consensual: incumbir-lhe-ia a missão de colaborar na realização do Direito e da Justiça em conjunto com as restantes profissões jurídicas, nomeadamente a magistratura, função que se encontra claramente enunciada nos estatutos da Ordem³⁹. O mandato e o compromisso da advocacia com a Justiça manifestar-se-iam, contudo, de um modo singular. Com efeito, o advogado serviria a Justiça e o Direito, mais do que a Lei, ao contrário do juiz, que lhe deveria estrita obediência (art.4.º-2 do *Estatuto dos Magistrados Judiciais*). À luz deste princípio, os advogados defenderiam pois o interesse público, assumindo um papel vital e insubstituível na defesa das liberdades e garantias, do Estado de Direito Democrático, dos Direitos Humanos e, segundo uma terminologia recorrente, dos “fracos e oprimidos”⁴⁰.

A finalidade de defesa do interesse público estaria garantida na defesa de um só indivíduo mas podia e deveria estender-se à própria esfera da acção legislativa, (controlando a qualidade das leis), bem como à luta e intervenção políticas. Em múltiplos países europeus, nomeadamente em Portugal ou em França, a continuidade entre a actividade da *oratória* (da alegação e argumentação) nos tribunais e nos órgãos

³⁸ É curioso constatar como a ideia da “permanência da ética” e a sua reivindicação enquanto fonte de vinculação ao passado se encontra presente desde os primeiros tratados sobre a profissão. Como sustenta Molot (1842), considerado por Karpik como o autor do primeiro tratado sobre os direitos e deveres do advogado, os grandes princípios do *Barreau* permaneciam os “tradicionais”, mesmo depois de todos os processos revolucionários ocorridos em França desde a segunda metade do sec. XVIII: probidade, desinteresse, moderação, independência e dignidade.

³⁹ De um ponto de vista prático, esta finalidade seria assegurada através da defesa dos interesses de terceiros perante os tribunais ou de os aconselhar no sentido de dirigirem os seus assuntos eficientemente. Neste sentido, os advogados seriam essencialmente “conselheiros dos clientes” e “intermediários judiciais”. No entanto, e crescentemente, para além destas funções os advogados seriam também executantes dos interesses dos clientes, ou de mediadores entre partes, designadamente no universo empresarial. Entre múltiplas referências acerca das funções da advocacia ver, por exemplo, Zaragoza (1982).

⁴⁰ Veja-se, por exemplo, uma conferência proferida pelo Bastonário Coelho Ribeiro no Rio de Janeiro, precisamente a propósito do mercado de trabalho do profissional do Direito em Portugal: “É a Justiça o objectivo de todo o trabalho do profissional de Direito. A Justiça na sociedade, a Justiça dos Homens e para os Homens. Procurar a Justiça, procurar ser Justo é um objectivo constantemente aspirado pelo ser humano. É por assim dizer, por assim *sentir*, algo de essencial à vivência do Homem e que tem de ser encontrado. É como Aristóteles desde há muito ensinou: «O agir de uma maneira conforme à equidade, numa palavra, o querer tudo o que é justo»” (Coelho Ribeiro, 1983).

do Estado democrático, designadamente no parlamento, foi muito evidente ao longo dos séculos XIX e XX, tornando-se notória no número de parlamentares e membros da classe política advogados, embora, evidentemente, a explicação para este fenómeno, transcenda, em larga medida, o horizonte teleológico definido pelos princípios éticos da classe, para se inscrever, a nosso ver, na lógica de reprodução de elites e de homologia dos diversos campos sociais a que nos referimos no primeiro capítulo. (Zaragoza, 1982:45-52)⁴¹

A evocação desta finalidade nuclear da profissão é uma constante no conteúdo dos discursos produzidos em meio profissional, sendo de salientar a sua persistência desde que a advocacia se foi afirmando e progressivamente auto-regulamentando, em simultâneo com o advento do estado liberal. Contudo, têm vindo a identificar-se dois novos dados que merecem ser salientados. Um primeiro prende-se com a acentuação da “face preventiva” da advocacia, ou seja, com o reforço da ideia de que esta mesma finalidade virtuosa da profissão pode ser alcançada através da consulta e do aconselhamento, da redacção de contratos e de pactos sociais, e não apenas, nem fundamentalmente, no âmbito dos pleitos judiciais. Em segundo lugar, na emergência progressiva de uma “nova finalidade” que se adita à anterior e que é em tudo concordante com o reforço da incursão da advocacia na esfera económica. Trata-se da afirmação da sua capacidade de contribuir para um melhor funcionamento, agilização e desenvolvimento do sistema económico, finalidades que seriam prosseguidas, essencialmente, através do acompanhamento e do fornecimento de um suporte de informação jurídica e de mediação às actividades dos agentes que, interferindo nesta esfera, se confrontam com meandros legais cada vez mais complexos.

Também no referente às *normas deontológicas* se revela uma evidente persistência ao longo das últimas duas décadas. Tal torna-se patente se compararmos os

⁴¹ O próprio Weber se havia referido à questão do envolvimento privilegiado dos advogados no universo político, explicando-o essencialmente através da intensificação dos princípios da racionalidade técnica na esfera estatal: “el carácter de las exigencias actuales de la actuación política lleva antes bien aparejado el que, en todos los Parlamentos y partidos democratizados, una determinada profesión juegue un papel particularmente importante en el reclutamiento de los parlamentarios: los abogados. Aparte del conocimiento del derecho como tal y al lado del adiestramiento, mucho más importante, en la lucha que presenta esa profesión en contraste con los cargos de los juristas empleados, contribuye también decisivamente a ello un elemento puramente material, o se ala posesión de un despacho propio, tal como necesita hoy imprescindiblemente el político profesional. Y en tanto que todo empresario es específicamente «insustituible» en el trabajo de su empresa y que, habida cuenta de las exigencias crecientes del trabajo político regular, tendría que abandonar su profesión para convertirse en político profesional, para el abogado, en cambio, el pasar de su profesión a la actividad política profesional es relativamente fácil” (cit. em Zaragoza, 1982:47). Para uma discussão do envolvimento dos advogados na actividade política, com uma clara inspiração weberiana ver Sheingold (1999).

Estatutos da Ordem aprovados em 1984⁴² com os novos regulamentos aprovados em 2005⁴³. Ultrapassados os capítulos sobre os direitos dos advogados (que também constituem elementos da disciplina deontológica), centremo-nos, exclusivamente, na análise dos deveres dos advogados constantes dos Estatutos de 1984. Importa salientar os seguintes: a) *o dever de probidade, isenção e independência*, ou seja, o dever geral de “compostura” que se encontra na base da definição das próprias incompatibilidades e que adquire a sua forma mais substantiva no art. 68.º, onde se define expressamente que “o exercício da advocacia é incompatível com qualquer actividade ou função que diminua a independência e a dignidade da profissão”; b) *os deveres para com a comunidade*, definidos no art. 78.º, que são justamente os mais associados à finalidade nuclear da profissão, destacando-se o de pugnar pela boa aplicação das leis e pela rápida administração da justiça, o de recusar o patrocínio às causas consideradas injustas, o de protestar contra as violações dos direitos humanos e o de combater as arbitrariedades; c) *os deveres para com a Ordem* (art. 79.º), que se traduzem “na obrigação de não prejudicar os fins e o prestígio da Classe, e de colaborar na prossecução dos objectivos da Ordem”; d) *os deveres para com o cliente* (art. 83.º) que consistem em estudar e tratar com zelo a questão confiada, fornecendo ao constituinte uma opinião conscienciosa, prestando-lhe contas honestas, guardando segredo profissional e recusando o mandato em causa conexa ou noutra que defenda a parte contrária, bem como concedendo-lhe apoio moral, solidariedade; e) *os deveres para com os colegas, magistrados, funcionários, testemunhas e demais intervenientes nos processos* (art. 86.º), consubstanciados num conjunto de regras estatutárias que pretendem conferir forma aos princípios gerais da correcção, urbanidade, lealdade e confraternidade e que se encontram também abrangidos num conjunto de regras específicas; f) *o dever de patrocínio* (art. 85.º), segundo o qual se prescreve que o advogado não deve, sem motivo justificado, recusar o patrocínio oficioso, nem abandonar o mandato que lhe tenha sido conferido (encontrando-se também definidas estatutariamente as causas de justificação dessa recusa ou do abandono); g) *o dever de usar a toga* (art. 77.º), no momento em que pleiteiam oralmente; e, finalmente, h) os deveres de *não fazer publicidade*, e de *não discutir em público questões profissionais sem a devida autorização* (arts. 80.º e 82.º). Em relação a estes últimos aspectos, a proibição da

⁴² Estatutos publicados no Decreto-Lei nº 84/84 de 16 de Março e que vieram revogar os artigos 538.º a 672.º do título V do Estatuto Judiciário, aprovado pelo Decreto-Lei nº 44278, de 14 de Abril de 1962.

⁴³ Lei n.º 15/2005, de 26 de Janeiro, que veio revogar os anteriores estatutos de 1984, bem como as alterações subsequentes.

publicidade visaria assegurar o decoro da classe, protegendo-a da acusação da “vil pecúnia” e diferenciando-a assim de uma qualquer actividade mercantil, preocupação que estaria também patente quer na referência à “moderação” na cobrança dos honorários⁴⁴, quer ainda na proibição da *quota litis*⁴⁵.

As alterações que ocorreram, ao longo de mais de duas décadas, nas normas deontológicas e que se encontram consubstanciadas nos novos estatutos de 2005 são pouco relevantes. Na verdade, o quadro deontológico da advocacia portuguesa caracteriza-se essencialmente pela sua estabilidade. Poderá à partida parecer estranho que tal se passe, dado o que princípio central da independência se torna mais difícil de concretizar há medida que adquirem cada vez mais importância o estatuto de colaborador em sociedades de advogados e as situações de dificuldade na angariação de clientela. Todavia, é inegável que tal princípio volta novamente a ser proclamado em 2005 através da norma que define que o advogado “exercita a defesa dos direitos e interesses que lhe sejam confiados sempre com plena autonomia técnica e de forma isenta, independente e responsável”, sendo que todo o contracto estabelecido deve respeitar estes princípios. Veja-se, aliás, como o art. 55.º estabelece que o “contrato de trabalho celebrado pelo advogado não pode afectar a sua plena isenção e independência técnica perante a entidade patronal”. Trata-se, pois, da afirmação de um princípio deontológico que, porventura, mais do que em qualquer outro caso, visa suportar no plano abstracto, uma situação que, em grande parte dos casos, se torna cada vez menos concretizada e concretizável.

No plano das magras alterações produzidas neste contexto global de estabilidade regulamentar, o que há de fundamental a destacar é a maior abertura relativamente a um leque mais vasto de formas de publicidade, como seja a possibilidade de se fazer menção, para fins publicitários, aos colaboradores profissionais integrados no escritório, “às línguas ou idiomas falados ou escritos”, “à área preferencial de actividade

⁴⁴Para a determinação dos quais, se propõem estatutariamente os seguintes critérios: tempo gasto, dificuldade do assunto, importância do serviço prestado, posses dos interessados, os resultados obtidos e a praxe do foro e estilo da comarca” (art. 65.º) Múltiplos advogados têm produzido reflexões acerca do estabelecimento e da cobrança de honorários. É o caso de António Arnaut, que afirma que “os critérios enunciados não são taxativos. O advogado deve proceder conscientemente, com moderação e especial sensibilidade, conjugando todos os factores, mas dando prevalência ao tempo gasto e às posses do cliente. Causas idênticas podem justificar honorários diferentes, e é justo que os ricos paguem mais do que os menos favorecidos” (Arnaud, 2002, 116), sendo de relevar, igualmente, no seu parecer, a “dificuldade do assunto”, mas logo se acrescentando que esta se encontra directamente “relacionada com o tempo gasto, ou seja, com o trabalho intelectual e material despendido.” (2002:116)

⁴⁵ Como sustenta, uma vez mais, Arnaut (2002:119) “compreende-se a proibição. Seria indecoroso e revelador de um espírito mercenário que o advogado se associasse directamente com o cliente e fizesse depender o pagamento dos seus serviços do resultado da demanda.”

profissional” e a “à composição e estrutura do escritório”, sendo permitidas ainda a “publicação de brochuras, escritos, circulares e artigos periódicos sobre temas jurídicos em imprensa especializada ou não, podendo o advogado não só identificar-se como tal, mas assinalar também a organização profissional que integra”, a “inclusão de fotografias, ilustrações e logótipos adoptados” pelo escritório. Tudo modificações que marcam claramente uma inovação normativa que consagra os interesses societários⁴⁶.

Finalmente, e como já se antecipou, longe de se circunscrever às normas legalmente constituídas, a ética profissional estende-se aos *valores*. E, se é certo que as primeiras alegadamente se alicerçam e sancionam os segundos, estes tendem a extravasá-las, afirmando-se como um conjunto de princípios que deveriam idealmente traduzir-se em “traços de carácter”, dos quais dependeria a justa preservação de designações como “nobreza de toga” para classificar os profissionais do foro. Como sustenta Arnaut, neste caso a propósito das relações com os magistrados, “o advogado é um aristocrata, no sentido que Aristóteles deu à palavra: educado e culto (aristê – excelência, virtude).” (2002:105).

Dos dados desta pesquisa, mas também da análise de um vasto conjunto de literatura centrada na reflexão sobre os valores do foro, cremos que dois princípios merecem ser relevados, dado o seu cunho central nas idealizações produzidas em meio profissional acerca do putativo “carácter do advogado”. Por um lado, a *independência* - virtude (e também dever) que se encontra presente em qualquer obra ou apontamento que procure estabelecer os atributos éticos da advocacia, desde os textos de Molloy (1842), Cresson (1888), Appleton (1928), Hamelin e Damien (1981), para referir apenas alguns dos mais marcantes produzidos desde os finais do sec. XVIII no quadro da advocacia francesa, particularmente prolífica e influente no que concerne a estas

⁴⁶Não obstante a sua escassez, para alguns advogados a mudança das regras relativas à publicidade mereceram dura crítica por considerarem que elas assinalam simbolicamente o predomínio das “finalidades mercantis” da advocacia societária. É o caso nomeadamente de A. Arnaut (2005), que convidado pelo *Boletim da Ordem dos Advogados* a pronunciar-se pouco tempo depois da sua aprovação, considerou que estas abriam uma “brecha no reduto ético da advocacia portuguesa”, através do “alargamento desbragado da publicidade”, através da “menção a assuntos profissionais em que o advogado tenha intervindo (os processos mediáticos), a cargos públicos ou privados exercidos, à composição e estrutura do escritório e até a inclusão de fotografias e ilustrações (sic), certamente em folhetos desdobráveis e sítios na Internet, como fazem certas firmas comerciais.” Esta situação, segundo sustenta, corresponderia “a uma verdadeira transfiguração do paradigma do advogado. A parcimónia tradicional, própria de uma profissão que deve ser uma verdadeira magistratura cívica, foi agora subvertida por uma concepção industrial-mercantilista da advocacia, resultante da influência das grandes sociedades de advogados, cuja maioria de sócios nem, sequer, usa toga” (p.34). Para a abordagem da problemática da “ética”, examinada à luz do exercício da advocacia em grandes sociedades ver Nelson (1985) e Nosworthy (1995).

matérias, até àqueles que acompanham presentemente a formação deontológica do estágio em Portugal (Arnaut, 2002; Gallardo, 1956; Garçon, 1963). A seguinte afirmação é característica: “Foi claro, desde sempre, que esta actividade tinha de ser exercida por homens livres e de bons costumes, desligados de qualquer servidão. (...) Só a liberdade alimenta a permanente rebeldia do advogado contra a injustiça, o arbítrio e a prepotência. (...) O advogado não pode estar subordinado nem ao poder político, nem ao poder económico, nem a terceiros, nem ao próprio cliente. Está apenas vinculado à sua consciência” (Arnaut, 2002: 91-92).

A independência, em conjugação com a indómita inclinação de servir a justiça, converteria o advogado num sujeito “naturalmente” combativo, corajoso, irreverente, sem particular veneração pelas hierarquias; virtudes a que deveriam, no entanto, somar-se os preceitos, também desejavelmente introvertidos, da correcção e da urbanidade.

Um segundo valor central é o *altruísmo* – que resultaria, necessariamente, do apego “natural” do advogado ao cliente e à causa pública, desígnios elevados a que deveria acudir com espírito de missão e mesmo sacrifício pessoal. Estes traços encontram-se bem patentes na utilização do termo “sacerdócio”, várias vezes evocado por alguns jovens advogados durante os contactos mantidos no trabalho de campo.

Na sua expressão, por assim dizer, mais radical, o *altruísmo* reverter-se-ia em *desinteresse*, ou seja, numa particular inclinação para o desenvolvimento de condutas supostamente não orientadas para a obtenção de recompensas pessoais, fundamentalmente de natureza económica. A expressão “desinteresse” não é, em si mesma, frequentemente utilizada no quadro da advocacia portuguesa contemporânea, ao contrário do que parece ter sucedido há algumas décadas, pelo menos noutros contextos nacionais (Karpik, 1995; Azziman, 1980)⁴⁷. Ela surge todavia implícita em diversas ideias expressas por indivíduos contactados no âmbito deste estudo ao referirem-se a actos altruísticos praticados ou que teriam intenção de praticar no quadro da sua

⁴⁷ Veja-se o modo como Karpik (1995) se refere longamente a estes aspectos na abordagem histórica por si desenvolvida acerca da advocacia francesa: “Le dispositif du désintéressement (...) prend une forme d’une orthodoxie rigoureuse jusque vers la fin du siècle, voire jusqu’à la guerre de 1914-18; para la suite, il connaît des relâchements limités. (...) Vers la fin du siècle, (...) la conception du don est progressivement abandonnée au profit d’une théorie qui considère l’honoraire comme la contrepartie obligatoire d’un service rendu. D’autre part, l’interdiction du mandat, le principal moyen juridique pour écarter le commerce, tend à s’effriter avec la multiplication, à partir du début du XX siècle, des tribunaux d’exception devant lesquelles la loi prévoit que l’avocat peut, sous procuration écrite, représenter son client. (...) Mais en fait, les évolutions restent limitées et, malgré les demandes des réformes qui apparaissent pendant l’entre-deux-guerres, l’économie de la modération une étonnante permanence” (Karpik, 1995:162-164). Em sentido idêntico vão as conclusões de Halpérin (1996:216) na sua extensa comparação das profissões jurídicas e judiciárias em diversos países europeus, ou ainda de Cocks e Jarausch (1990), acerca da profissão na Alemanha. Consultar igualmente Boige (1981).

actividade profissional, ou em diversas situações de âmbito mais geral. Por exemplo, no elogio ao “carácter desinteressado” de algumas figuras modelares da advocacia (sempre presentes nos discursos de homenagem), bem como na preservação da designação de “honorário”, em lugar dos termos mais comuns de “salário” ou “remuneração”, para mencionar o pagamento dos serviços jurídicos prestados. Designação que traduziria, nos seus primórdios, a ideia de que entre o cliente e o advogado se estabelece essencialmente uma dívida de honra, contraída e liquidada voluntariamente como se, a relação entre ambos se estabelecesse, em certa medida, no quadro de uma “economia do dom”. O termo honorário encontra-se presente no *Estatuto da Ordem dos Advogados* e já antes no *Estatuto Judiciário*, “dignificando assim a profissão forense” (Arnaut, 2002: 114).

Finalmente, é também disso exemplo a prática da advocacia *pro bono* como serviço público, desenvolvida, inclusivamente, no contexto das mais importantes sociedades de advogados portuguesas, que consiste na prestação de serviços de advocacia a indivíduos ou instituições “desfavorecidas” ou empenhadas em intervenções sociais consideradas relevantes, sem remuneração e sem objectivos comerciais, encarada como serviço público (*pro bono público*).

É interessante constatar que estes três valores – independência, altruísmo e desinteresse – surgem, muitas vezes, evocados, por diversos advogados como se constituíssem dados indelévels, essências da própria profissão, passíveis de ser deslindados, no seu conjunto, através da exaltação do passado. Tal torna-se patente da leitura dos discursos cerimoniais, mas encontra-se novamente bem ilustrado num excerto da obra de referência de Arnaut (2002): “A advocacia tem (...) uma origem nobre, no verdadeiro sentido da palavra: nasceu pela necessidade moral de defender os fracos e os justos, e foi exercida, primordialmente, por homens livres e bons que, desprezando a vil pecúnia, apenas se norteavam pelo generoso espírito de servir a verdade, o direito, e a justiça, os três grandes pilares em que, ainda hoje, assenta a dignidade da nossa profissão. Servir a *Justiça* foi, desde sempre, a profunda motivação do advogado. Não é digno deste honroso título quem se desvia do recto caminho traçado pelos primitivos homens do foro” (Arnaut, 2002:15)⁴⁸.

⁴⁸ São virtualmente inesgotáveis os exemplos de afirmações produzidas em contexto internacional onde os valores centrais da advocacia são apresentados como estando ancorados num passado remoto e de como se manifestaram em muitos momentos através da conduta da classe ou de advogados singulares. Veja-se mais um exemplo nacional: “No regime da ditadura que oprimiu Portugal (...) sempre a voz dos advogados se fez ouvir sem peias (...). É claro que nem todos os advogados se dispunham a patrocinar os

Procurando desenvolver mais uma vez uma breve análise evolutiva, agora acerca dos valores, verificamos uma vez mais que tudo parece indicar que a sua invocação se reproduziu ao longo das últimas duas décadas não apenas em “discursos ritualísticos” mas também em diversos momentos da prática profissional quotidiana, tornando-se legíveis, por exemplo, nas entrevistas a alguns jovens advogados, como teremos ocasião de ver.

Todavia, actualmente, os referidos valores coexistem, com um conjunto de outros, que foram paulatinamente adquirindo um claro ascendente ou mesmo uma supremacia no “quadro intelectual” da advocacia contemporânea. Referimo-nos muito particularmente ao valor da *competência técnica*. Claro está que o conhecimento das leis, a capacidade de relacionamento com os clientes e os recursos e capacidades retóricas já eram enaltecidos no início da década de 80 ou mesmo em períodos anteriores. No entanto, nos dias que correm, este “saber, saber-fazer e saber-estar” – que constitui, grosso modo, o tríptico da noção de “competências” – adquire um ascendente impar na legitimação do monopólio profissional e na apreciação da qualidade do trabalho de advogados concretos, relegando a invocação dos “valores de carácter” para um segundo plano. Esta pressuposição coloca-nos, uma vez mais, em sintonia com a que é avançada por Abbott (1988), ao referir “The replacement of tradition or general learning as foundations for technical legitimacy was a minor matter compared with the larger shift from legitimacy of character to legitimacy of technique. For earlier legitimization systems had spent less effort on technique per se than on character, which in turn would guarantee it. The nineteenth-century British professions are the best example, particularly those with substantial status in the pre-nineteenth-century period – barristers, physicians, clergymen, and army officers. The work of such men was legitimized largely by their gentlemanliness, their courage, their disinterest. (...) the lectures and schools would give a common training. But they claimed as well a character, and a new one at that: a character of probity, rectitude, responsibility.” (p.185)

acusados de «crimes subversivos» contra a segurança do Estado. Mas os que lá acorriam, graciosamente como os seus antepassados históricos, para defender os que ousavam afrontar a ordem totalitária, prestigiaram a Classe e mantiveram intactos os seus pergaminhos de dignidade e independência. Nesse tempo de medo e de sombras emboscadas nas esquinas, os advogados souberam, geralmente, manter acesa a chama de rebeldia. A *Ordem da Liberdade*, recentemente concedida à nossa Instituição, foi o reconhecimento nacional do papel desempenhado.” (Arnaut, 2002:92). Para uma outra declaração com um conteúdo semelhante ver Raposo (2001:143).

O enaltecimento do valor da competência técnica encontra-se fortemente vinculado à ideia das virtudes da “especialização” que, no interior do grupo profissional, se encontram, como se verá, em plena expansão. O conhecimento especializado não é considerado por diversos advogados, necessariamente, como um conhecimento estrito (embora alguns o critiquem com base, precisamente, nesse argumento). As competências especializadas constituiriam, por assim dizer, o ponto de ancoragem de uma prática profissional que seria constantemente informada por “recentes conhecimentos e técnicas jurídicas”, em áreas bem delimitadas do conhecimento mas igualmente por um espectro alargado de conhecimentos suplementares, aos quais já se havia feito referência – gestão, informática, contabilidade – adaptados às características dos clientes. Na presente pesquisa, chegou a ser-nos referida, por alguns advogados, a utilidade da Psicologia que adquiriria aqui o estatuto de “saber auxiliar”, em virtude de permitir ao advogado melhorar a sua capacidade de compreensão das situações em que intervém profissionalmente, mas também de obter mais facilmente confiança e capacidade de influir e persuadir os diversos agentes com os quais interage.

Por sua vez, esta associação da especialização profissional com a posse de competências orientada para a resposta à necessidade de clientes específicos, encontra-se relacionada com o apelo à necessidade da “formação constante” e ao efectivo crescimento que se verifica na oferta formativa. Desta formação contínua e estratégica dependeria a capacidade de se obterem vantagens competitivas num mercado extremamente concorrencial em constante mutação.

Como é fácil constatar, fomos obrigados neste momento final da análise dos aspectos ético-deontológicos, a recuar à reflexão sobre as competências e os saberes especializados. A exaltação das competências e da sua constante renovação só pode ser devidamente compreendida se considerarmos que ela própria vem adquirindo uma crescente dimensão ética que é, no interior da profissão, em tudo similar à que vem conquistando no contexto do “novo mundo do trabalho”, encarado na sua globalidade. Com efeito, como lembram Boltanski ou Dubar, o “modelo da competência” estende-se às empresas, mas também à sociedade no seu conjunto, ao longo das décadas de 80 e 90 e encontra-se associado à nova concepção de “trabalhador responsável”: aquele que num mercado oscilante e em mudança constante, se encontra orientado para se tornar empregável e “vender os seus serviços”

Estariamos pois, perante um trabalhador comprometido com a manutenção do seu valor no mercado ao longo do tempo, pelo qual seria responsável e que seria o

espelho das suas capacidades e méritos intrínsecos. Nos casos em que esta última crença e forma de explicação para o “sucesso” e o “insucesso” se encontram interiorizadas, as noções de “instabilidade” ou “precariedade” entendidas como negativas junto da maior parte dos assalariados podem adquirir uma conotação positiva, uma “precariedade identifiante”, para utilizar a expressão de Dubar (2000:126)⁴⁹, ou até, como nós próprios gostaríamos de acrescentar, uma “precariedade edificante”.

Mais, cremos que estes “novos” princípios éticos não só não passam ao largo da advocacia actual, como encontram aí um terreno fértil de inscrição e difusão, dada a sua fácil colagem a alguns dos elementos que se encontram na génese das profissões liberais⁵⁰. Temos em mente, por um lado o pressuposto de que o profissional é um *prestador de serviços* altamente qualificado que só tem condições de permanecer no mercado se demonstrar ter capacidades para nele se impor e, por outro lado, que essa vinculação ao mercado não se estabelece tipicamente através de vínculos contratuais de carácter duradouro mas que pressupõe antes a independência. Se se considerasse apenas estes aspectos, poderíamos mesmo acrescentar que os princípios do modo como o trabalhador passa a ser concebido no quadro do “novo espírito da capitalismo” encontrava já, neste tipo de profissões, por assim dizer, uma espécie de expressão remota.

Conclusão

Após o seu estágio, ao confrontarem-se com a advocacia, os jovens deparam-se com um universo profissional previamente estruturado, cuja configuração se procurou delinear com base num conjunto de dimensões estruturais. A saber: a divisão e organização do

⁴⁹Mais precisamente, que Dubar vai buscar a Dubernet (1996). Ver também a este propósito o trabalho de Menger (1997) acerca de uma profissão artística, onde são avançados os termos de “auto-produção” e de “self-marketing permanente”.

⁵⁰ O trabalho sociológico tem sido parco na tentativa de definição de “profissão liberal”, nomeadamente na sua distinção relativamente a outras profissões independentes, sendo de destacar o trabalho de Savatier (1966) que parece ter permanecido, durante anos, o único estudo jurídico acerca desta matéria. De entre as diversas aproximações, seguimos aqui a definição de Azziman (1980). Na sua perspectiva, a profissão liberal caracterizar-se-ia pela independência do seu modo de exercício, pelo seu elemento ideológico que lhe confere uma representação idealizada e por um determinado regime jurídico, em tudo similar à noção de “profissão” na sua concepção anglo-saxónica. Seria este último aspecto, em parceria com a apropriação destas profissões pela *burguesia* que permitiria distinguir as profissões liberais de outras profissões independentes. A propósito do conceito de profissão na sua concepção anglo-saxónica, para além das obras de Dubar e Tripier (1998) ou Rodrigues (2002[1997]), ver o texto claro e sintético de Freire (2001:320-27). Nesta tese podem encontrar-se informações adicionais sobre este assunto na nota 1 do Cap. III.

trabalho; os clientes; os padrões de carreira; os saberes e competências e os elementos ético-deontológicos. Devido à forma como os agentes sociais se foram ajustando a um conjunto de transformações económicas e jurídicas que se registam à escala global, este universo tem vindo a sofrer alterações em qualquer uma dessas dimensões. Tais alterações não foram, porém, radicais. Elas traduziram-se antes na progressiva acumulação e sobreposição de novos elementos a um património pré-existente, o que levou à constituição de um universo profissional compósito, segmentado e heterogéneo.

Do ponto de vista da divisão e organização do trabalho, dos clientes e dos padrões de carreira, podemos, *grosso modo*, afirmar que se adicionaram às modalidades de exercício individuais e independentes (e no caso dos jovens advogados, à prestação de serviços para um advogado sénior), as novas formas de advocacia societária. Estas têm-se traduzido, sobretudo no caso da advocacia juvenil lisboeta, na criação, reforço e multiplicação dos lugares de “colaborador de sociedade de advogados”.

Por sua vez, em termos culturais e intelectuais, este tipo de evolução fez com que às práticas generalistas e às áreas clássicas do Direito viessem adicionar-se conhecimentos e práticas especializadas, bem como novos ramos do Direito, alguns deles associados, desde a sua génese, à própria especialização.

Finalmente, este cenário compósito consubstancia-se também, no domínio ético-deontológico. Com efeito, às finalidades, normas e valores da advocacia, apresentados como imemoriais e eternos (que se encontram presentes não só nos estatutos da Ordem, mas também nas obras de natureza ético-deontológica adoptadas no estágio e num conjunto de discursos cerimoniais onde a profissão ou profissionais ilustres são celebrados), vêm juntar-se novos elementos, que tendem a facilitar o aprofundamento da advocacia societária. Destacamos, no quadro estatutário, uma certa atenuação dos interditos relativos à publicidade e, no quadro dos “valores profissionais”, uma progressiva afirmação dos valores e das competências técnicas especializadas. Estas tomam corpo nessa nova virtude que constitui a capacidade dos indivíduos formularem e reformularem as suas competências em função das necessidades sempre renovadas do mercado, muito particularmente daquele que é constituído pelas empresas.

Como é fácil supor, existe uma relação notória entre as diversas dimensões estruturais da advocacia que foram enunciadas. Desta forma, os jovens advogados, em função da posição distinta em que se inserem no quadro da organização e da divisão do trabalho, encontram-se face a padrões de carreira e a clientes com características específicas, e tendem quer a mobilizar um conjunto de conhecimentos e competências

específicas, quer a evocar determinadas concepções éticas do exercício da profissão em detrimento de outras.

O propósito central do próximo capítulo será justamente a análise do modo como os jovens advogados se distribuem no interior do universo profissional, assumindo, em simultâneo, o seu posicionamento face às diferentes dimensões estruturais assinaladas. Essa análise conduzir-nos-á à postulação de segmentos diferenciados de jovens advogados, resultantes do modo como esses profissionais se situam em relação às referidas dimensões estruturais assumidas no seu conjunto. Permitir-nos-á, ainda, observar a forma como estas dimensões estruturais se encontram conjugadas entre si.

Capítulo V

A segmentação do universo profissional juvenil

No capítulo anterior, observámos que as transformações ocorridas na sociedade portuguesa e as diligências estratégicas desenvolvidas no interior da profissão com o objectivo de as acompanhar e capitalizar se traduziram na crescente diversificação e segmentação da sua estrutura interna. Urge agora conhecer o modo como os jovens recém-chegados à profissão ingressam e se distribuem no interior desse universo múltiplo e segmentado.

Para que tal se torne possível será necessário observar o modo como esses indivíduos se encontram posicionados face às dimensões de estruturação da profissão. Cremos que será assim possível identificar diversas *Classes de Situação Profissional* formadas por jovens que se encontram em posições relativamente próximas entre si, face à posição que ocupam na estrutura do universo profissional.

A construção destas classes, que corresponde necessariamente a um exercício de síntese, compactação e redução da informação, será precedida de uma tentativa de observar, em pormenor, o modo como os jovens advogados se encontram distribuídos no quadro global da divisão e da organização do trabalho da profissão, procurando caracterizar, fundamentalmente, as distintas “modalidades de exercício da advocacia”.

A partir deste momento, a nossa análise centrar-se-á na população dos jovens advogados activos. No entanto, cremos que é este o momento apropriado para nos debruçarmos, por breves momentos, sobre a situação profissional em que se encontram os jovens advogados com a inscrição suspensa, procurando, ao mesmo tempo, confrontar algumas características desta população com a dos “activos”.

Breve excuro pelo cenário de inserção profissional dos jovens advogados com a matrícula suspensa

Ao confrontarem-se com a profissão, os jovens advogados assumem uma importante escolha: ou ingressam ou optam, mais tarde ou mais cedo, por suspender a sua inscrição na Ordem. Não é também incomum encontrarem-se casos de indivíduos que alternam períodos de prática da advocacia, com outros de suspensão, mesmo durante a fase de inserção profissional.

Os segmentos activos e suspensos apresentam diferenças sócio-demográficas entre si, de entre as quais duas assumem especial significado analítico. Uma primeira diz respeito ao ano de inscrição na Ordem dos advogados depois da conclusão do estágio. Como se pode verificar (Quadro 5.1), a percentagem de jovens advogados activos e suspensos é consideravelmente mais equilibrada nos anos mais remotos, nomeadamente em 1998 (momento em que deparamos com 58,5% activos e 41,5% suspensos) do que em datas mais recentes. Em 2002, esse desfasamento atinge o seu ponto máximo, deparando-se aí com 88,7% de indivíduos com a inscrição, activa para apenas 11,3 % de suspensos. Embora não se tenha acompanhado a população através de abordagens longitudinais, estes valores parecem suficientes para indiciarem uma sucessiva quebra da população com a inscrição activa, à medida que decorrem os primeiros anos de inscrição, consequência lógica de um progressivo corte, mais ou menos durável, com a prática da advocacia por parte daqueles que entendem, por múltiplas razões, não terem as condições, o ensejo ou a necessidade de desenvolverem a profissão.

Quadro 5.1 – Estado da inscrição na Ordem dos Advogados, segundo o ano de inscrição

| | | | Ano em que se inscreveu na Ordem, depois de concluir o estágio | | | | | |
|---------------------|----------|-------|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | Total |
| Estado da inscrição | Activa | Freq. | 24 | 49 | 42 | 60 | 126 | 301 |
| | | % | 58,5% | 64,5% | 63,6% | 80,0% | 88,7% | 75,3% |
| | Suspensa | Freq. | 17 | 27 | 24 | 15 | 16 | 99 |
| | | % | 41,5% | 35,5% | 36,4% | 20,0% | 11,3% | 24,8% |
| | Total | Freq. | 41 | 76 | 66 | 75 | 142 | 400 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Tendo em conta esta informação, é fácil compreender que a idade média dos

advogados com a matrícula suspensa seja superior à dos activos. Se, junto dos primeiros, ela ascende aos 30 anos (sendo esta também a categoria etária modal), nos segundos, a média de idades cai para os 29 anos (passando a idade mais representada a situar-se nos 28 anos).

Uma segunda diferença sócio-demográfica que merece ser realçada, já que entronca em questões que serão discutidas mais tarde, prende-se com o desequilíbrio que aí se verifica entre ambos os sexos. Como se pode verificar (Quadro 5.2), a percentagem de mulheres encontra-se em termos relativos sobrerepresentada no segmento dos suspensos. Se a percentagem de homens que possuem a inscrição activa se situa nos 81,3%, esse número baixa para os 71,4% no caso das mulheres. Ou, se se preferir, e talvez de um modo mais expressivo, enquanto a categoria dos activos é constituída por 41,9% de homens e de 58,1% por mulheres, a discrepância agrava-se no caso dos “suspensos” onde deparamos já com 29,3% de homens para 70,7% de mulheres. Seja como for, daqui se constata a menor orientação das mulheres inscritas na Ordem para o exercício efectivo da profissão.

Quadro 5.2 – Estado da inscrição, por género

| Situação da inscrição | Masculino | | Feminino | | Total | |
|-----------------------|-----------|-------|----------|-------|-------|-------|
| | Freq. | % | Freq. | % | Freq. | % |
| Activa | 126 | 81,3% | 175 | 71,4% | 301 | 75,3% |
| Suspensa | 29 | 18,7% | 70 | 28,6% | 99 | 24,8% |
| Total | 155 | 100% | 245 | 100% | 400 | 100% |

Fonte: IJA

Para além destes dois aspectos, as diferenças entre as duas populações estendem-se também às *condições perante a actividade* e aos *níveis de rendimento*.

Para analisarmos a condição perante a actividade dos jovens advogados que se encontram com a sua inscrição na OA suspensa, convém começar por referir que 8 indivíduos nestas circunstâncias não desenvolvem qualquer actividade profissional: cinco porque se encontram a estudar (o que corresponde a 5% do total de “suspensos”) e três (o que equivale a 3% dos suspensos) porque não têm trabalho, podendo mesmo ser classificados de desempregados com base nos critérios utilizados pelo INE, já referenciados no Capítulo II. Isto é, praticamente a totalidade dos indivíduos “desempregados” encontram-se com a sua inscrição na Ordem suspensa. Não é difícil de perceber que quem não obtém qualquer remuneração da advocacia acabe por suspender a inscrição, deixando de suportar as quotizações inerentes.

Se se cotejarem agora as duas populações a partir dos níveis de rendimento

médios mensais auferidos, e se se descontarem os desempregados e os inactivos (Quadro 5.3), verifica-se que a população de suspensos possui rendimentos tendencialmente superiores: enquanto 67,2% dos activos afirmam obter rendimentos acima dos 1000 €, no caso dos suspensos, essa percentagem situa-se já nos 81,4 %. Estes dados não nos autorizam porém, a grandes desenvolvimentos especulativos, já que os rendimentos mensais de uma parte considerável da população não só são oscilantes, como são avançados pelos próprios segundo estimativas aproximadas, situação que tenderá a acentuar-se no caso dos activos. Estes, na sua grande maioria, não dispõem de contrato de trabalho, o que torna qualquer comparação deste tipo pouco rigorosa. Parece-nos, no entanto, razoável aceitar a hipótese geral de que a obtenção de rendimentos mais altos seja tendencialmente mais rápida noutras ocupações do que na advocacia, facto que, a par do ensejo de obtenção de uma maior segurança e estabilidade, pode ditar precisamente a situação de progressivo aumento da taxa de suspensão da matrícula na Ordem ao longo do período considerado.

Quadro 5.3 – Comparação dos níveis de rendimento de activos e suspensos

| | | Activos % | Suspensos % |
|--|-------------------------|-----------|-------------|
| Escalões de rendimento médio mensal antes de qualquer imposto | Menos de 500€ | 6,9% | 2,1% |
| | De 501 a 1000€ | 24,3% | 16,5% |
| | De 1001 a 1500€ | 27,1% | 38,1% |
| | De 1501 a 2000€ | 16,1% | 16,5% |
| | De 2001 a 3000€ | 15,4% | 21,7% |
| | De 3001 a 5000€ | 6,5% | 5,2% |
| | De 5001 a 10000€ | 3,1% | 0,0% |
| | NS/NR | 0,7% | 0,0% |
| | Total | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Finalmente, a comparação entre os segmentos “activos” e “suspensos” obrigou-nos a rever uma hipótese inicialmente formulada: presumíamos que a população que tinha a sua inscrição na Ordem “activa” era aquela que disporia de um maior volume de capitais de origem familiar (aferidos quer a partir da categoria socioprofissional quer do nível de instrução paterno). Dessa forma, obteriam uma posição mais estabilizada e bem remunerada no interior do campo profissional, assim como a possibilidade de preservar durante mais tempo uma situação de baixa solvência. Verificou-se afinal que as diferenças registadas a este nível entre os dois segmentos eram praticamente nulas. Tal constatação não nos levou, contudo, a rejeitar totalmente a hipótese de partida, antes conduziu ao seu aprofundamento. De facto, cremos agora que o número daqueles que,

devido a um maior número de capitais, têm a possibilidade de cancelar, mesmo que temporariamente, o exercício da profissão, é equiparável ao dos que, devido ao mesmo motivo, têm condições de permanecer e singrar na profissão.

Estudemos agora as razões que os indivíduos alegam para terem procedido à suspensão (Quadro 5.4). Destaca-se claramente o número daqueles que afirmaram que tal se ficou a dever a uma situação de alegada “incompatibilidade legal de funções” (49,5%), seguindo-se o daqueles que declararam que a inscrição “não tinha utilidade dado exercerem, a tempo inteiro, outras actividades distintas da advocacia” (23,1%). Apenas 12% declararam ter suspenso a inscrição por considerarem não ter condições económicas para desenvolver a advocacia. Estes resultados merecem uma ressalva, pois podem ter sido condicionados pelo modo como a questão foi colocada. De facto, propunha-se aos indivíduos que apresentassem a razão mais importante que os havia conduzido à suspensão da inscrição, pedindo-lhes para seleccionarem apenas uma de entre várias possibilidades de resposta, quando, na realidade, estas não são mutuamente exclusivas. Por conseguinte, é possível que a última razão citada – “não ter condições económicas para exercer a advocacia” – surja aqui subrepresentada pelo simples facto de os inquiridos tenderem a menosprezá-la, optando por avaliar a situação de suspensão da sua inscrição de acordo com as condições que se apresentam no momento presente e não tanto por referência àquelas que se registavam no momento em que essa suspensão de facto ocorreu.

Quadro 5.4 – Justificações para a suspensão da inscrição na Ordem dos advogados

| Razões da suspensão | Freq. | % |
|---|-----------|---------------|
| Incompatibilidade legal de funções | 45 | 49,5% |
| Dificuldade (prática) de conciliação com funções de natureza política | 3 | 3,3% |
| Inscrição não tinha utilidade, porque exercia a tempo completo outras actividades | 21 | 23,1% |
| Não pretendia exercer advocacia | 10 | 11,0% |
| Não tinha condições económicas para desenvolver a profissão | 11 | 12,1% |
| Outras razões | 1 | 1,1% |
| Total | 91 | 100,0% |

Fonte: IJA

Nota: Não estão contabilizados os 3 que se encontram desempregados, assim como os 5 inactivos.

Importa todavia conhecer, que tipo de actividades profissionais desenvolvem os jovens advogados suspensos que se encontram presentemente a trabalhar. Será que estas convergem com o nível de formação superior obtido ou, pelo contrário, dele se afastam consideravelmente? A evidência empírica sugere que, quer consideremos o tipo de

“actividade profissional” desenvolvido, quer a “classe socioprofissional” em que se situam os inquiridos, as actividades profissionais são, na maior parte dos casos, congruentes com o nível de instrução. Por exemplo, a proporção de indivíduos que podem ser classificados como Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas ou como Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas (Quadro 5.5) é de cerca de $\frac{3}{4}$ do total. Por sua vez, mais expressivo ainda é o número daqueles que se inserem nas duas categorias que possuem um maior nível de instrução: a dos Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais e a dos Profissionais Técnicos e de Enquadramento, que perfazem no seu somatório praticamente 90% do total (Quadro 5.6)¹.

É possível registar ainda o mesmo tipo de compatibilidade quando se procura avaliar a natureza das actividades profissionais desenvolvidas em função da sua aproximação à formação superior em Direito: em cerca de 44% dos casos, encontramos diante de “assessores e consultores jurídicos” ou perante indivíduos que desempenham funções próximas destas; e em 12% de outros, perante jovens que, embora mantendo-se no interior das profissões jurídicas, parecem ter mudado de carreira: 6,6% são auditores de justiça ou juizes e 5,5% notários ou auditores dos registos e notariado.

Quadro 5.5 – Actividade profissional principal dos jovens com a inscrição na OA suspensa

| Actividade profissional principal | Freq. | % |
|--|-------|-------|
| Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas | 10 | 11,0% |
| Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas | 60 | 65,9% |
| Técnicos e Profissionais de Nível Intermediário | 10 | 11,0% |
| Pessoal Administrativo e Similares | 9 | 9,9% |
| Pessoal dos Serviços e Vendedores | | |
| Não classificáveis | 1 | 1,1% |
| Total | 91 | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Não estão contabilizados os 3 que se encontram desempregados, assim como os 5 inativos.

¹ Estas conclusões são reforçadas pelos dados obtidos para os licenciados em Direito a nível nacional no *Inquérito de Percurso aos Diplomados do Ensino Superior – 2001* (ODES, 2002a:171), cerca de cinco anos após o fim do curso. Ai, os Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas e os Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas perfazem, respectivamente, 5,1% e 81,5%, quedando-se o Pessoal Administrativo e Similares pelos 6,2%. A categoria “outras profissões”, na qual se encontra incluído o Pessoal dos Serviços e Vendedores, não atinge sequer os 0,5%.

Quadro 5.6 – Classe socioprofissional daqueles que têm a inscrição na OA suspensa

| Classe socioprofissional | Frequência | % |
|--|------------|-------|
| EDL (Empresários, Dirigentes e profissionais Liberais) | 13 | 14,3% |
| PTE (Profissionais Técnicos e de Enquadramento) | 67 | 73,6% |
| Empregados executantes | 10 | 11,0% |
| Não classificáveis | 1 | 1,1% |
| Total | 91 | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Não estão contabilizados os 3 que se encontram desempregados, assim como os 5 inactivos.

Já no que concerne aos vínculos laborais, 52,7% dos indivíduos usufruem actualmente contratos sem termo, enquanto menos de metade gozam de situações menos estáveis do ponto de vista contratual, o que não quer dizer que os próprios não as possam considerar benéficas sobre diversos pontos de vista – nível remuneratório, possibilidades de promoção, interesse da actividade em questão, etc. Por outro lado, verificamos que a condição de assalariamento é, no grupo dos jovens advogados suspensos, claramente prevalecente, sendo muito residual o número de trabalhadores por conta própria (2,2%).

Por último, os dados são também esclarecedores quanto à entidade empregadora mais importante: o Estado destaca-se claramente neste capítulo (65,9%), situando-se o sector privado a uma distância muito considerável (28,6%). Estes últimos aspectos não surpreendem, sendo em tudo concordantes com o modo de inserção no mundo do trabalho mais comum entre a generalidade dos licenciados em Portugal.

Procurando esboçar uma conclusão sumária acerca deste grupo poder-se-ia avançar que, independentemente das situações problemáticas, a situação profissional em que se encontra a maioria dos jovens com a inscrição suspensa no momento em que se procedeu ao trabalho de inquirição parecia corresponder às expectativas decorrentes do grau de escolaridade alcançado, bem como à obtenção de uma licenciatura em Direito. Os dados de que dispomos indiciam, contudo, que as posições conquistadas no mercado de trabalho variam em função de um conjunto de aspectos, designadamente das suas origens sociais, à semelhança, aliás, do que sucede com os jovens advogados activos, como se verá em momentos posteriores.

Jovens advogados activos: modalidades de exercício da advocacia

A esmagadora maioria de jovens advogados que mantêm activa a sua inscrição na Ordem dos Advogados considera estar efectivamente a exercer a profissão (97%). (Quadro 5.7), apesar das fronteiras que demarcam o “exercício” do “não exercício” não serem totalmente nítidas no caso dos indivíduos que desenvolvem exclusivamente funções de consultadoria ou assessoria jurídica em organizações, como trabalhadores por conta de outrem. Com efeito, há advogados que consideram que, neste último caso, se trata apenas de uma actividade de jurista. Tudo indicia, porém, que a grande maioria entende exercer a advocacia desde que o desenvolvimento de uma actividade jurídica daquele tipo no quadro de organizações coincida com a manutenção da inscrição na Ordem activa. Seja como for, os jovens que realizam exclusivamente actividades de assistência ou consultoria jurídica para uma qualquer entidade, como trabalhador por conta de outrem, não desenvolvendo actos para os quais não seja legalmente necessária a mobilização do estatuto de advogado, tendem, maioritariamente, a suspender a sua inscrição na Ordem, passando a integrar o grupo dos “suspensos”².

Quadro 5.7 – Activos que consideram estar efectivamente a exercer a profissão de advogado

| Exercício efectivo da profissão | Freq. | % |
|---------------------------------|-------|------|
| Sim | 292 | 97% |
| Não | 7 | 2,3% |
| Não exercem trabalho remunerado | 2 | 0,7 |
| Total | 301 | 100% |

Fonte: IJA

O cenário de inscrição profissional dos “jovens advogados activos” é complexo, pois não só é caracterizado, na maioria dos casos, pela conjugação de diferentes modalidades de exercício da profissão, como, num número considerável de outros, combina a prática da advocacia com actividades distintas desta. No sentido de ilustrar esta panóplia de situações, restringindo para já ao mínimo a perda de informação, produziu-se uma síntese inicial no Quadro 5.8, na qual todos os tipos de situação profissional são contemplados, independentemente de serem desenvolvidos em

² Com efeito, como estipulam os n.ºs 2 e 4 do art. 53 do *Estatuto da Ordem dos Advogados*, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 84/84, de 16 de Março, “O exercício da consulta jurídica por licenciados em Direito que sejam funcionários públicos ou que a exerçam em regime de trabalho subordinado não obriga a inscrição na Ordem dos Advogados sempre e quando o destinatário da consulta seja a própria entidade patronal.”

exclusivo ou em regime de acumulação.

Quadro 5.8 – Modalidades de exercício da advocacia e/ou de outras actividades distintas da advocacia desenvolvidos pelos jovens que possuem a sua inscrição na OA activa

| Modos de exercício da advocacia e/ou de outras actividades distintas desta | Freq. | % |
|--|--------------|----------|
| Exercício individual | 121 | 40,5% |
| Como sócio de indústria de sociedade civil de advogados | 8 | 2,3% |
| Como sócio de capital e indústria de sociedade civil de advogados | 13 | 4,4% |
| Em associação com outros advogados apenas com partilha de despesas de escritório | 55 | 18,4% |
| Como colaborador/prestador de serviços numa sociedade de advogados | 113 | 37,8% |
| Como colaborador/prestador de serviços para advogado individual | 42 | 14,0% |
| Como prestador de serviços numa empresa | 30 | 10,0% |
| Como prestador de serviços numa instituição/organismo público | 5 | 1,7% |
| Como prestador de serviços numa associação ou fundação de direito privado | 6 | 2,0% |
| Como trabalhador por conta de outrem numa empresa | 16 | 5,4% |
| Como trabalhador por conta de outrem numa instituição/organismo público | 2 | 0,7% |
| Como trabalhador por conta de outrem numa associação ou fundação de direito privado | 3 | 1,0% |
| Actividades distintas da advocacia | 59 | 19,7% |

Fonte: IJA

Nota: Encontram-se excluídos deste quadro 2 indivíduos que afirmam não desenvolver actualmente qualquer actividade remunerada. Obviamente, dado que se pretende aqui dar conta de todas as situações de acumulação, o total ultrapassa os 100%. O “exercício individual” surge neste quadro dissociado das formas de “associação com outros advogados apenas com partilha de despesas de escritório”; isto é, só são contabilizados como encontrando-se a exercer individualmente aqueles que não declararam exercer em associação com outros advogados. O mesmo se passa com os sócios. Apenas são considerados “sócios de indústria” aqueles que não se apresentam como “sócios de capital e indústria”.

Deste modo destaca-se, como seria de esperar, o modo de “exercício individual”, com os seus 40,5%, sendo imediatamente seguido pelos “Colaboradores/prestadores de serviços numa sociedade de advogados” (37,8%) e, já a grande distância, pelos 18,4% que se encontram a repartir o mesmo espaço com outros advogados, isto é, a partilhar as despesas de um escritório. Em quarto lugar, surgem aqueles que se auto-classificam como “Colaboradores/prestadores de serviços para advogado individual” (14,0%).

Por sua vez, não é de modo nenhum estranho, atendendo à faixa etária de referência, a percentagem relativamente baixa de jovens que se declaram “sócios (quer de indústria quer de capital e indústria) de sociedades de advogados” (6,7%).

Mais surpreendente é, porém, verificar que apenas 10,0% afirmam desenvolver a

advocacia numa empresa na qualidade de “prestadores de serviços”, que apenas 7,7% o fazem como “prestadores de serviços numa instituição ou organismo público” ou 2,0% como “prestadores de serviços numa associação ou fundação de direito privado”. A surpresa tornar-se-ia todavia menor ao verificarmos que, ao serem questionados, alguns jovens entendem inscrever-se num destes modos de exercício apenas nas situações em que se encontram a trabalhar no espaço físico da entidade à qual prestam serviços e que, uma minoria, considera que, nesses casos, desenvolve a sua actividade meramente como jurista e não como advogado³. Torna-se assim compreensível que o número de indivíduos que declaram ter avenças e que, portanto, realizam algum tipo de prestação de serviços para algumas dessas entidades, seja superior, ascendendo praticamente a um terço do total (30,4%). Assim, se todos os indivíduos nestas condições considerassem exercer a advocacia como prestadores de serviços em organizações o seu número aumentaria, bem como tenderia a reduzir-se ligeiramente o número daqueles que afirmam desenvolver “actividades distintas da advocacia”.

É igualmente significativo verificar que, a par deste leque alargado de modos de exercício da profissão, cerca de um quinto dos indivíduos com a inscrição activa (19,6%) afirmam desenvolver, mesmo que a tempo parcial ou muito raramente, actividades distintas da advocacia (Quadro 5.8). E, embora seja praticamente residual o número daqueles que as efectuam em exclusivo, ou seja, que declaram que a advocacia se encontra excluída do seu quadro ocupacional (3% do total de jovens com a inscrição activa, como já foi referido), é já bastante assinalável a percentagem daqueles que delas extraem a maior parte do seu rendimento, o que corresponde a nada mais nada menos do que 57,6% dos indivíduos que se encontram nessa situação e a 11,3% do total de jovens advogados com a inscrição activa⁴.

Ao constatarmos a existência de um número tão assinalável de indivíduos que afirmam desenvolver “actividades distintas da advocacia”, importa indagar de que

³ Não nos parece, contudo, que o nº1 do artigo 53 do *Estatuto da Ordem dos Advogados* (Decreto-Lei n.º 84/84, de 16 de Março), deixe muitas dúvidas a respeito desta matéria ao estabelecer que “só os advogados e advogados estagiários com inscrição em vigor na Ordem dos Advogados podem, em todo o território nacional e perante qualquer jurisdição, instância, autoridade ou entidade pública ou privada, praticar actos próprios da profissão e, designadamente, exercer o mandato judicial ou funções de consulta jurídica em regime de profissão liberal remunerada.”

⁴ Considerou-se que retiram a maior parte do seu rendimento de “actividades exteriores à advocacia” todos aqueles para quem a percentagem de rendimentos da advocacia é igual ou inferior a 40% do total. A escolha deste patamar, em vez dos 50%, prende-se com duas razões: em primeiro lugar, cremos que este limite permite identificar mais claramente aqueles que se encontram “prioritariamente” a desenvolver outras actividades (pelo menos utilizando como base um critério remuneratório); em segundo lugar, porque foram estes os intervalos utilizados no *Inquérito aos Advogados Portugueses* (Caetano, 2003), permitindo assim melhorar a qualidade das comparações dos dados entre os dois levantamentos.

ocupações se trata verdadeiramente. Será que estas pressupõem ou são susceptíveis de mobilizar os saberes e competências académicas destes jovens ou, pelo contrário, não parecem necessariamente requerer o concurso de qualquer tipo de formação superior, designadamente em Direito? (Quadro 5.9)

Quadro 5.9 – Actividades profissionais distintas da advocacia desenvolvidas pelos indivíduos com a inscrição na OA activa

| Actividades distintas à advocacia | Freq. | % |
|---|-------|-------|
| Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas | 8 | 13,6% |
| Especialistas das Profissões Intelectuais/Científicas | 33 | 55,9% |
| Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio | 3 | 5,1% |
| Pessoal Administrativo e Similares | 9 | 15,3% |
| Pessoal dos Serviços e Vendedores | 4 | 6,8% |
| Agricultores e Trab. Qualificados Agricultura e Pesca | 1 | 1,7% |
| Não classificáveis | 1 | 1,7% |
| Total | 59 | 100% |

Fonte: IJA

À semelhança do que acontece com os advogados com a inscrição suspensa, mais uma vez se verifica que estas actividades são, na sua maioria, convergentes com as qualificações universitárias destes profissionais. Pelo menos, é o que se pode concluir, ao verificarmos que praticamente 70% do total das situações em causa são formadas por “Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas” e por “Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas. Isto considerando que a correspondência entre a formação superior e o tipo de tarefas desenvolvidas não pode já ser assumido com tanta segurança junto dos “Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio”, do “Pessoal Administrativo e Similares”, assim como do “Pessoal dos Serviços e Vendedores” que perfazem, no seu somatório, 27,2% do total.

Até agora, temos vindo a analisar as situações profissionais dos jovens advogados com a inscrição activa, contabilizando todos os casos em que cada modalidade de exercício da advocacia ou de outras actividades distintas desta última são referenciadas pelos inquiridos. Este procedimento não permitiu ainda distinguir os modos de exercício da profissão exercidos de forma exclusiva daqueles que surgem associados a outros. No sentido de superar esta lacuna, procurámos contabilizar no Gráfico 1 o total de casos em que cada uma das modalidades de exercício da advocacia

(ou de actividades exteriores à profissão) é posta em prática (independentemente de o ser em acumulação ou em exclusivo) daqueles em que essa mesma modalidade é desenvolvida apenas em exclusivo.

Gráfico 1 – Comparação entre o total de casos em que cada uma das modalidades de exercício da advocacia (ou de actividades exteriores à profissão) é posta em prática (independentemente de o ser em acumulação ou em exclusivo) daqueles em que essa mesma modalidade é desenvolvida apenas em exclusivo



Os dados são elucidativos. Facilmente se conclui, por exemplo, que a advocacia praticada em sociedades em regime de colaboração é aquela que com maior frequência é desenvolvida em regime de exclusividade, o que acontece com 76,1% dos indivíduos que a exercem. Esta circunstância prende-se com a menor autonomia que os colaboradores em sociedades dispõem para gerir o seu tempo, para influir no conteúdo global do seu trabalho, mas também, em alguns casos, devido ao compromisso celebrado com a sociedade de não terem clientes próprios. A este facto não é também alheio o montante tendencialmente superior de remuneração que recebem, sobretudo quando trabalham em sociedades de grandes dimensões, como teremos oportunidade de constatar mais adiante. Em qualquer uma das restantes situações, a diferença entre o número daqueles que declaram exercer um determinado tipo de advocacia e os que declaram fazê-lo de um modo exclusivo é significativa e muito pronunciada. Tal desfazamento torna-se particularmente gritante no caso do exercício individual, que merece ser sublinhado. Não tanto por que apenas 14,0% daqueles que o põem em

prática o fazem de modo exclusivo, mas fundamentalmente por ser responsável por muitas das formas de acumulação registadas. É o que acontece, por exemplo, com os advogados que exercem a advocacia como “prestadores de serviços em empresas” ou mesmo com aqueles que “trabalham por conta de outrem” em organizações desse tipo. De facto, embora não se registre um único caso que afirme desenvolver exclusivamente estes tipos de advocacia, é também certo que 43,3% das situações de acumulação no primeiro caso e 56,3% no segundo, ocorrem apenas com o exercício individual da advocacia.

A mesma tendência se torna patente nas acumulações com a categoria “actividades distintas da advocacia” – não fora, uma vez mais, o exercício individual e a prática em exclusivo deste tipo de ocupações subiria de 3,0% para cerca de 8,0% do total dos activos.

A circunstância de as acumulações de modalidades de exercício se verificarem, fundamentalmente, com a prática individual não é surpreendente e prende-se com três factores que, embora distintos, surgem muitas vezes conjugados. Em primeiro lugar, porque na prática individual se obtêm rendimentos médios mensais tendencialmente inferiores, e mais instáveis, do que aqueles que se auferem, por exemplo, nas grandes sociedades – o que obriga os jovens advogados que privilegiam o exercício da advocacia individual à acumulação de diversas actividades. Em segundo lugar, a autonomia e independência da prática individual tornam-na compatível com o trabalho de colaborador ou prestador de serviços para advogado individual ou com funções desempenhadas numa empresa, numa associação, num instituto ou organismo público, etc. Finalmente, a realização de “oficiosas” constitui um modo de exercício individual frequentemente realizado por jovens advogados, constituindo, em vários casos, uma fonte de rendimentos indispensável.

Outro aspecto essencial na caracterização dos modos de exercício da profissão é a forma como os jovens advogados se encontram distribuídos pelos escritórios de advogados. Como se pode verificar no Quadro 5.10, a grande maioria daqueles que se encontram a exercer a profissão declara exercê-la num escritório de advogados (86,3%), face a 13,7% que afirmam não a praticar no seio deste tipo de estruturas (sendo conveniente acrescentar que todos aqueles que praticam uma advocacia individual, utilizando instalações cedidas por outro(s) advogado(s) a título gracioso, não foram considerados como exercendo num escritório).

Quadro 5.10 – Número de indivíduos que exercem advocacia em escritórios de advogados

| Exercício em escritório | Freq. | % |
|-------------------------|-------|-------|
| Sim | 252 | 86,3% |
| Não | 40 | 13,7% |
| Total | 292 | 100% |

Fonte: IJA

Nota: Não se encontram contabilizados neste quadro os 7 indivíduos que afirmam não exercer presentemente a advocacia e os 2 que declaram não possuir qualquer actividade remunerada.

Embora seja compreensível que, dadas as novas características da profissão, seja escasso (4,0%) o número daqueles que afirmam ter um escritório individual, (que em alguns casos consiste na sua própria residência), o conjunto de indivíduos que ingressam em escritórios de dimensão reduzida, ou seja, em unidades que se situam entre os 3 e os 10 advogados, continua a ser claramente maioritário (53,6%). Esta prevalência dos pequenos escritórios não nos impede porém de observar já, junto destes jovens advogados de Lisboa, as tendências de transformação da advocacia que documentámos no capítulo anterior, e que se estendem à escala global. Por exemplo, proliferam sociedades de grandes dimensões, em parte dos casos resultantes da fusão de escritórios de escala mais reduzida. Esta tendência é responsável pelo facto de mais de 18,6% dos jovens advogados se encontrarem actualmente a trabalhar em escritórios com mais de 20 advogados e de 7,5% desenvolverem a sua actividade em estruturas com um número superior a 50 profissionais (excluindo-se, em qualquer dos casos, os estagiários).

Quadro 5.11 – Dimensão do escritório onde se trabalha (excluindo os advogados que aí se encontram a efectuar o estágio)

| Dimensão do escritório | Freq. | % |
|---|-------|-------|
| Apenas 1 advogado (ou seja, o próprio) | 10 | 4,0% |
| 2 advogados | 30 | 11,9% |
| Entre 3 e 10 | 135 | 53,6% |
| Entre 11 e 20 | 30 | 11,9% |
| Entre 21 e 50 | 28 | 11,1% |
| Mais de 50 | 19 | 7,5% |
| Total | 252 | 100% |

Fonte: IJA

De qualquer forma, o que a distribuição destes jovens advogados pelos escritórios traduz, acima de tudo, é a prevalência na capital portuguesa de um padrão misto de exercício da profissão. Mais precisamente, trata-se de um contexto onde as formas de exercício designadas no interior da classe profissional como “tradicionais”, caracterizadas *grosso modo* pelo exercício da advocacia em pequenos escritórios, em parte dos casos a título individual e com relativa autonomia, coexiste com um modelo

baseado em grandes estruturas societárias.

Recortando e caracterizando as Classes de Situação Profissional

A leitura que acabámos de efectuar permite-nos caracterizar a situação profissional dos jovens advogados segundo dois aspectos: as modalidades de exercício da advocacia e a dimensão dos escritórios de advogados. Para além destas, a situação profissional dos jovens advogados é caracterizada por uma multiplicidade de outras variáveis que se encontram conjugadas e associadas entre si, como veremos. Para que se torne possível aferir o modo como estas variáveis se associam e, simultaneamente, agrupar os jovens segundo as posições que, no quadro dessa associação, eles ocupam no interior do universo profissional, utilizaremos outro tipo de procedimentos metodológicos. Recorreu-se, assim, a dois tipos de metodologia distintos mas complementares de estatística exploratória multidimensional: análise de correspondências múltiplas (ACM) e análise classificatória (análise de *clusters*), como foi referido no Capítulo II e desenvolvido em pormenor no anexo do Capítulo V.

Esta *démarche*, permitiu-nos construir categorias-tipo, que passaremos a designar como *Classes de Situação Profissional (dos jovens advogados activos)* e que adiante procuraremos caracterizar, observando o modo como elas se assemelham e diferenciam entre si. As variáveis e as modalidades mobilizadas na construção destas classes decorrem de cinco tipos de dimensões. As três primeiras merecem um particular destaque, já que resultam, precisamente, das dimensões estruturais do sistema profissional analisadas no capítulo anterior: 1) “divisão e organização do trabalho, os clientes e os padrões de carreira”; 2) os “saberes e competências” e 3) as “dimensões ético-deontológicas”.

1) *Divisão/organização do trabalho, clientes e padrões de carreira* - seleccionaram-se as seguintes variáveis: “as modalidades de exercício da advocacia” (“exercício individual”, “com partilha de despesas de escritório”, etc.); a “inserção/não inserção num escritório ou sociedade de advogados”; a “dimensão do escritório”; o “tipo de clientes mais frequentes no escritório onde se exerce a advocacia”; a “existência/ não existência de situações de avença”; a “realização ou não de outras actividades profissionais para além da advocacia”.

2) *Saberes e competências* – foram seleccionadas duas variáveis: “tipo de

advocacia exercido (generalista ou especializado)” e “ramos do direito com que se trabalha com maior frequência”.

3) *Dimensões ético-deontológicas* – consideraram-se também duas variáveis: “grau de centralidade conferido à ético-deontologia” e “qualidades mais importantes do advogado”, permitindo distinguir dois tipos de inclinação: uma mais “técnica” e outra mais ou mais “altruística” de exercício da profissão.

Para além destas três dimensões, incluíram-se também dois outros tipos de dimensões:

4) *Situação económica dos jovens advogados*. Inseriram-se aqui as variáveis respeitantes ao “rendimento médio mensal” e as referentes às “principais fontes de subsistência”, (designadamente a importância que outras pessoas, fundamentalmente a família de origem, desempenham a este nível).

5) Finalmente, uma última dimensão de natureza representacional: as *representações produzidas sobre os aspectos directamente relacionados com os componentes estruturais da profissão* tais como a sua opinião relativamente a asserções do género “é preferível ter clientes internacionais” ou “a especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados”. A inclusão deste tipo de variáveis resulta da hipótese desenvolvida durante o estudo exploratório de que essas representações acerca da profissão se encontram associadas com as dimensões anteriores, ajudando a definir os contornos das diferentes Classes de Situação Profissional.

Da análise realizada, obtiveram-se partições de 3, 4 e 6 classes, tendo-se optado pela partição de quatro classes, por ser aquela que melhor permite ilustrar e caracterizar a segmentação interna do universo profissional dos jovens advogados lisboetas.

Classe 1: Jovens Advogados em Situação Precária (18,15%)

Esta primeira classe é formada na sua totalidade por jovens que se encontram a trabalhar em escritórios de advogados (à semelhança do que sucede, aliás, com qualquer uma das outras, exceptuando a Classe 4), integrando, na sua maioria, a) indivíduos que exercem a advocacia “exclusiva” ou “prioritariamente a título individual” (um terço do seu total, 33.7%); b) jovens advogados que desenvolvem a advocacia, partilhando as despesas de um escritório (32,1%), ou que c) colaboram com um advogado individual.

Incluem-se igualmente aqui jovens profissionais que retiram a maior parte dos seus rendimentos de actividades distintas da advocacia, mas que trabalham, simultaneamente, num escritório de advogados.

Um aspecto que caracteriza este segmento diz respeito ao facto de os escritórios onde exercem terem dimensões extremamente reduzidas. Com efeito, nesta classe se inclui a esmagadora maioria (cerca de 90%) daqueles que trabalham em escritórios com apenas um advogado. Alguns utilizam até essa designação para se referirem à sua própria residência. É também nítida a associação deste segmento com os escritórios que se situam no patamar imediatamente a seguir, ou seja, integrando apenas dois advogados – realidade que abarca 35,9% dos casos desta classe.

Encontramo-nos aqui perante uma esmagadora prevalência de indivíduos que consideram exercer uma advocacia de carácter generalista (79,3% do total da classe), assim como de jovens que afirmam desenvolver a sua actividade prioritariamente na área do Direito Penal. A importância deste ramo do Direito junto dos *Jovens Advogados em Situação Precária* é, aliás, considerável: 46% do total de jovens que afirmam desenvolver a sua actividade sobretudo nesta área fazem parte desta classe. Inversamente, os outros ramos do Direito estão aqui claramente subrepresentados. Por exemplo, o Direito Comercial que é preponderante junto de outras classes de jovens advogados. Em qualquer dos casos, os processos que estes jovens têm “entre mãos” constituem, geralmente, diferendos ou dossiers relativamente simples, como, por exemplo, situações associadas ao “penal ligeiro”, aos divórcios por mútuo acordo, à recuperação de “coisas incobradas”, etc., o que favorece uma certa standardização das práticas e dos conhecimentos técnicos.

Este género de processos encontra-se, naturalmente, relacionado com o tipo de clientes com que estes advogados mais trabalham. Com efeito, por um lado, ao avaliar-se a frequência com que o seu escritório trabalha com “particulares”, a categoria “muito frequente” encontra-se sobrerrepresentada. Por outro, a formação da carteira global de clientes contempla poucas empresas. Este último aspecto destaca-se, aliás, relativamente a qualquer outro na caracterização desta classe de jovens advogados. É o que se pode concluir ao observarmos a intensa sobrerrepresentação de indivíduos que declaram, pura e simplesmente, “não trabalhar” com “empresas estrangeiras”, “grandes empresas”, “associações ou fundações de direito privado” ou “institutos ou organismos públicos”. Também trabalham pouco com pequenas e médias empresas. A totalidade dos jovens advogados que declaram que o seu escritório “não trabalha” com pequenas e médias

empresas encontra-se no interior deste grupo.

Mais ainda, os níveis de solvência dos clientes, regra geral, são baixos. O montante dos honorários cobrados, portanto, converte-se num elemento relevante no processo de escolha do próprio advogado. Nesta classe encontra-se o maior número de jovens advogados envolvidos na prestação de serviços de “apoio judiciário” instituído pelo Estado e dependentes desse tipo de serviços na formação do seu rendimento. Interessa realçar a própria carência de clientela, como facilmente se depreende ao registar-se uma clara sobrerepresentação daqueles que declaram trabalhar apenas entre 21 e 30 horas semanais – tempo manifestamente curto, se considerarmos os horários de trabalho geralmente extensos declarados pela globalidade dos jovens advogados, como veremos adiante. Esta situação desencadeia, ela própria, estratégias de captação de clientes através de uma redução do preço dos serviços prestados.

Aqui encontramos os advogados com rendimentos baixos que chegam a aproximar-se da inexistência. Um largo número deles declaram rendimentos mensais ilíquidos entre 501 € e 1000 € ou inferiores a 500 €. Os apoios familiares, portanto, constituem *uma das* ou *a principal fonte de subsistência* e a situação financeira “não permite ir além da aquisição de bens de subsistência”. Esta última modalidade de resposta abrange 57.1% dos indivíduos que se encontram no interior deste grupo.

A situação de pauperização relativa com que se deparam estes jovens profissionais poderá ser mais ou menos prolongada, encontrando-se dependente dos recursos que cada um deles está em condições de mobilizar. A sua ultrapassagem poderá ocorrer exclusivamente no interior da advocacia, através da obtenção gradual de maiores volumes de trabalho. Este é normalmente cedido por um advogado sénior, já que se afigura pouco provável que os clientes descapitalizados se possam converter numa boa rede de captação de clientela. Ou ainda, pela obtenção de uma ou mais avenças ou, através do convite para se ingressar numa sociedade de pequenas dimensões. Alternativamente, pode passar também pela conciliação entre a prática da advocacia e outras actividades que permitam gerar uma parte considerável do seu rendimento.

Os indivíduos que constituem esta classe encontram-se numa condição periférica no interior da profissão, cuja superação se poderá afigurar extremamente difícil. Em alguns casos, tal situação poderá chegar a ser considerada insustentável, conduzindo ao abandono puro e simples da advocacia, o que não significa necessariamente o ingresso numa actividade mais compensadora do ponto de vista financeiro, mas tão só que os dividendos obtidos da prática da profissão se podem afigurar insuficientes para

assegurar a própria liquidação das quotizações da Ordem.

Classe 2: Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão (40,75%)

Encontramo-nos, neste caso, perante a classe mais extensa, representando 40,75% do total de jovens advogados. No seu interior, deparamos com modos de exercício que, em larga medida, se assemelham aos da Classe 1, nomeadamente na integração de profissionais que exercem a advocacia em “associação com outros apenas com partilha de despesas de escritório”; “colaboradores de advogados individuais” ou ainda de “modo individual”. Urge, porém, sublinhar que o peso relativo destes últimos na classe é claramente inferior ao que acontece na Classe 1. A eles vêm juntar-se os “sócios de capital e indústria de pequenas sociedades” – único modo de exercício que se encontra aqui nitidamente sobrerrepresentado –, assim como alguns colaboradores de sociedades. A situação de colaborador entre os jovens desta classe é, por vezes, difícil de distinguir da dos que exercem a advocacia partilhando as despesas de um escritório. Muitos pequenos escritórios constituem-se como sociedades apenas por razões fiscais e para atraírem determinado tipo de clientes, sem se encontrarem, de facto, a funcionar no interior de um esquema tipicamente societário. Isto não invalida que acorram aqui indivíduos que estão inscritos em pequenas sociedades “de facto”, por vezes desenvolvendo trabalho rotineiro, em troca de baixas remunerações. A sua incidência, no cômputo global da classe, porém, é minoritária.

Desde logo, o aspecto que mais identifica este grupo (*Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*), encontra-se patente na designação que lhe atribuímos: trata-se da dimensão dos escritórios onde estes realizam o seu trabalho. De facto, nada mais, nada menos do que 79% trabalham aqui em locais que empregam entre 3 e 10 advogados – número bem superior ao que observámos para a classe anterior.

Por outro lado, distingue-os também o tipo de clientela. Embora continue a verificar-se, neste caso, uma sobrerrepresentação daqueles que trabalham de modo “muito frequente” com “particulares” aumenta o peso relativo daqueles que declaram que o seu escritório trabalha “muito frequentemente” ou “frequentemente” com “pequenas e médias empresas”, assim como daqueles que afirmam trabalhar “frequentemente” com “grandes empresas”. Dado particularmente elucidativo das características do grupo é a ocorrência de jovens que declaram possuir avenças.

Estamos, pois, perante uma categoria que congrega e procura atrair uma grande diversidade de clientes, combinando designadamente “particulares” e “empresas”. Por esta razão, tanto os jovens advogados como os escritórios encontram-se perante um leque variado de oportunidades, sendo, ao mesmo tempo, acossados por uma concorrência multidireccional com os notários, com os consultores jurídicos e financeiros, etc.

À semelhança do que acontece na Classe 1, deparamos aqui com situações em que a redução dos preços dos serviços prestados surge como estratégia concorrencial utilizada na captação da clientela disponível, seja esta accionada pelo próprio jovem advogado ou por aqueles com quem trabalha e de quem depende financeiramente. Mas encontramos também aqui formas de selecção e de filtragem de clientela, desencadeadas com base no pressuposto de que *certos clientes não interessam*, quer devido ao seu baixo estatuto e nível de solvência, quer à natureza dos processos que transportam, isto é associados à pequena litigância e à defesa criminal.

Como seria expectável, atendendo ao variado espectro da clientela, podemos afirmar que, sem desprezo da diversidade de áreas do Direito que aqui se praticam, nos encontramos perante o campo de afirmação, por excelência, do Direito Civil, consubstanciado em *office practices* orientadas quer para os “particulares” quer para as “empresas”. O que parece fundamental destacar é que, à semelhança do que se passa com a classe anterior, encontramos aqui perante um quadro de exercício muito marcado pela aplicação de conhecimentos generalistas e, portanto, inversamente, por uma subrepresentação da “advocacia especializada”.

Importa concluir esta digressão através do segmento dos *Jovens Independentes em Escritórios de Média Dimensão*, centrando-nos nas dimensões que se encontram relacionadas com o rendimento. Neste capítulo, torna-se nítido que, ao contrário do que acontece com a classe anterior, este segmento não se encontra associado a qualquer categoria específica de rendimentos. Antes, pode ser caracterizado por uma acentuada dispersão, similar àquela que se regista para o total dos jovens advogados activos.

Classe 3: Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades (24,32%)

Este segmento é, de entre todos os identificados, aquele que reúne contornos mais claros e uma maior homogeneidade interna, sendo formado quase exclusivamente (em 90,1% dos casos), por jovens que desenvolvem a sua actividade como

“colaboradores de sociedades de advogados” e que não se encontram, na sua grande maioria (91.5%), a desenvolver qualquer outra modalidade de exercício, assim como qualquer actividade profissional distinta da advocacia (92%). Trata-se, pois, de indivíduos que desenvolvem a profissão exclusivamente na sociedade com a qual colaboram.

No que respeita à dimensão dos escritórios, os dados são muito claros: praticamente todos trabalham em escritórios com mais de 10 advogados. A classe inclui, por outro lado, os colaboradores de sociedades que se situam entre os 21 e os 50 advogados (96,43% dos indivíduos nestas circunstâncias, encontram-se no seu interior), assim como todos os que estão em escritórios com mais de 50 advogados.

Esta constatação é totalmente coerente com o tipo de clientes que se podem encontrar neste tipo de escritórios. Referimo-nos, desde logo, ao carácter “muito frequente” com que declaram trabalhar com “empresas estrangeiras” – sintomaticamente, de entre todas as modalidades, a que mais associada se encontra a este grupo. Também significativa é a associação com o carácter “muito frequente” com que se trabalha com “grandes empresas” ou ainda “com instituições ou organismos públicos”. De modo inverso, mas com o mesmo significado interpretativo, deparamos com uma sobrerrepresentação daqueles que afirmam ser “pouco frequente” o trabalho com “clientes particulares”.

Fácil é, portanto, verificar que nos encontramos aqui junto de profissionais inequivocamente orientados para as áreas do *Business-corporate*, quer no âmbito do aconselhamento jurídico quer da *Corporate-litigation*, assim como para os grandes projectos estatais. Tal coloca-os frequentemente (mas nem sempre) perante dossiers em muitos casos complexos⁵.

A predominância deste tipo de clientela explica a importância do Direito Comercial, do Financeiro e do Bancário. Neste segmento estes assumem um peso cerca de três vezes superior ao que se regista para o total da amostra, compreendendo 75% dos indivíduos que afirmam desenvolver, em primeiro lugar, a sua actividade neste ramo. Por seu lado, a tendência para a especialização é vincada, opondo claramente este tipo de advocacia ao generalista, prioritariamente desenvolvido nos dois segmentos

⁵ Como constata Karpik, no caso francês: “(...) la proportion des dossiers complexes double en passant des avocats avec une clientèle de particuliers à ceux qui ont une clientèle de sociétés – 34% contre 75%” (Karpik, 1995:275). Ver ainda Carlin (1994) no seu estudo acerca dos advogados que trabalham isoladamente nos contextos urbanos norte-americanos ou, ainda, acerca da obra do próprio Carlin, Van Hoey (1997:380).

anteriores. Encontramo-nos, portanto, e em suma, junto dos jovens que melhor representam o processo de transformação da advocacia portuguesa, no sentido da sua dupla empresarialização, descrita no capítulo anterior.

Esta situação afasta-se do protótipo da advocacia liberal, pois o jovem advogado é submetido a um quase-assalariamento, com débil autonomia decisional e técnica. No entanto, é um contexto profissional claramente valorizado do ponto de vista remuneratório. Basta para isso constatar a sobrerepresentação de rendimentos entre 2001 e 5000 €, bem como, inversamente, a quase total ausência de indivíduos com rendimentos inferiores a 1000 € e a não ocorrência de casos com rendimentos inferiores a 500 €. Estes dados são concludentes relativamente ao facto de nos situarmos aqui perante a classe que é mais capitalizada economicamente.

Uma análise pormenorizada permite-nos identificar também um ajustamento tendencial entre os quadros representacionais destes jovens e o seu modo de exercício da profissão, favorecendo o seu envolvimento no processo de transformação das formas de divisão do trabalho e de organização da advocacia portuguesa que se vêm registando na contemporaneidade. Este facto é patente na associação entre este segmento e os indivíduos que declaram estar “totalmente de acordo” com as afirmações de que “um escritório de advogados deve funcionar como uma empresa”, que “a especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados”, que “é preferível ter empresas como clientes” e, finalmente, que concordam que “é preferível ter clientes internacionais”.

Classe 4: Jovens Advogados em universos exteriores aos escritórios de advogados (fundamentalmente em contextos organizacionais) (16,78%)

Como a própria designação da classe evidencia, este segmento abarca os jovens que não desenvolvem a sua actividade no interior de qualquer escritório/sociedade. Na sua maioria, são indivíduos que exercem, em primeiro lugar, a advocacia em empresas privadas ou na Administração Pública, independentemente do regime contratual mantido com estas entidades. Em suma, uma classe de jovens que desenvolvem a profissão em contexto organizacional.

No entanto, encontram-se aqui sobrerepresentados também todos aqueles que, exercendo prioritária ou exclusivamente a advocacia individualmente, o fazem fora dos

escritórios de advogados. Razão pela qual encontramos nesta classe um conjunto de situações similares às que haviam sido identificadas na Classe 1. Neste caso, particularmente precárias, pois, para além de desenvolverem a advocacia a título individual (o que como já vimos corresponde a uma modalidade que auferir rendimentos particularmente baixos), o fazem fora de qualquer escritório. Na maior parte dos casos, exercem a sua advocacia em gabinetes ou fracções de gabinetes, sedeados em escritórios, cedidos graciosamente em determinadas alturas do dia; noutros, são simplesmente relegados para espaços públicos diversos: instalações de tribunais, mas também cafés, etc. Se não se colocasse aqui a circunstância de não exercerem em escritórios acabariam por engrossar o contingente de indivíduos da Classe 1 e, tudo o indica, por reforçar algumas das propriedades que tipificam essa classe.

Dada a grande disparidade de modos de exercício que se encontram no interior da Classe 4, não é de estranhar uma dispersão referente a um conjunto de dimensões similar à que se pode encontrar se considerarmos o conjunto global dos jovens advogados activos. A dispersão, por exemplo, nos níveis de rendimentos é superior nesta classe à que observamos em qualquer uma das anteriores.

A grande heterogeneidade de situações que caracteriza esta classe, somada ao facto de a sua dimensão ser particularmente reduzida, levam a que a analisemos e utilizemos menos nas análises subsequentes do que às categorias anteriores.

Diversidade, hierarquia e dificuldade de acesso às diversas classes

A caracterização das diferentes Classes de Situação Profissional aqui realizada com base na identificação de alguns dos seus traços mais relevantes será aprofundada ao longo da investigação com o recurso, nomeadamente, a inúmeras informações de carácter qualitativo. Para já, ela permitiu-nos situar os jovens advogados no interior do universo profissional, procurando ter em linha de conta a globalidade dos seus elementos estruturantes, e permitindo vislumbrar, em paralelo, o modo como estes últimos se encontram associados entre si.

A constatação mais imediata é a de que as Classes de Situação Profissional constituem, desde logo, segmentos do universo profissional com características, em alguns casos similares, noutros contrastantes que importa brevemente sublinhar. Nas Classes 1 e 2, deparamos com modos de exercício que pressupõem uma maior

independência, sendo constituídos, na sua generalidade, por formas de exercício individuais com partilha de despesas de escritório, bem como por um número considerável de advogados que se encontram a trabalhar com um advogado sénior, transportando, muitas vezes, o ensejo de adquirirem uma maior autonomia em momentos posteriores da sua carreira. A similaridade entre estas duas classes no que concerne às modalidades de exercício não é, porém, total, na medida em que deparamos na Classe 2 com um número, se bem que minoritário, de indivíduos que se encontram inscritos em pequenas sociedades de advogados na qualidade de sócios ou de colaboradores. Ambas as classes são também caracterizadas pelo exercício generalista da advocacia, centrado essencialmente nos Direitos Penal e Civil, exercendo em escritórios de pequena dimensão com clientes individuais e com pequenas e médias empresas com as quais alguns jovens estabelecem contratos de avença. Poder-se-ia ainda acrescentar que estas classes representam as situações profissionais mais próximas do protótipo da “advocacia liberal” que, como vimos no capítulo anterior, subsumia o modo como a advocacia portuguesa era exercida até à década de 80.

Inversamente, na Classe 3 encontramos-nos perante uma classe de situação profissional representativa dos novos modos de exercício dos jovens advogados lisboetas. Prevalece aí de forma categórica, o exercício como colaborador em grandes sociedades, no interior das quais se desenvolve uma advocacia especializada centrada em larga medida no Direitos Comercial, Financeiro, Bancário e Fiscal, orientada para clientes fortemente capitalizados, nomeadamente grandes empresas nacionais e internacionais.

Finalmente, na Classe 4, deparamos com a classe de situação profissional representativa dos modos de exercício da advocacia em contextos organizacionais, dispondo, por vezes, de contratos de trabalho, bem como de formas de exercício profissional nas quais a prática da advocacia se agrega a outras actividades profissionais realizadas fora de um escritório de advogados. Para além destes, identificamos também nesta classe, um dos segmentos de jovens profissionais mais depauperados, similar a grande parte das situações com que deparámos na Classe 1.

Chegados a este ponto, estamos em condições de ir mais longe, sublinhando que estas Classes de Situação Profissional não correspondem apenas a segmentos situados num plano horizontal, antes se apresentam dispostas hierarquicamente. Tal torna-se, desde logo, notório do ponto de vista do capital social associado a cada uma delas, mais exactamente do volume de capital social que fica à disposição e que pode ser apropriado

por aqueles que as constituem. De facto, à medida que vamos transitando da Classe 1 para a Classe 2 (ou, mais expressivamente ainda, do extremo mais baixo da Classe 1 ao patamar mais elevado da Classe 2), quer o número de clientes, quer a sua “qualidade” do ponto de vista do volume de capitais de que dispõem, vai-se acentuando. Partindo de clientes individuais, no seu extremo bastante depauperados, vamos transitando para clientes ainda individuais mas crescentemente capitalizados ou mesmo pequenas e médias empresas. Por outro lado, o mesmo tipo de *continuum* se verifica no que respeita ao contacto com os pares. Os indivíduos da Classe 1 têm, em geral, contactos reduzidos com outros advogados; mas os da Classe 2 têm relações mais intensas colocando-os na proximidade de outros profissionais melhor cotados. Seja como for, o volume do capital social atingirá, tendencialmente, o seu ponto mais elevado na Classe 3. Com efeito, os jovens aí situados têm condições para se apropriarem de capital social, decorrente quer do contacto que estabelecem com clientes fortemente capitalizados e quadros dirigentes de empresas, quer com advogados seniores, sócios de sociedades, também eles, grande parte das vezes, possuidores de um elevado volume de capital social e económico.

Como o capital económico constitui uma das dimensões constituintes das próprias Classes de Situação Profissional, podemos aprofundar a análise nessas matérias. À semelhança do que sucede com o capital social, à medida que vamos transitando da Classe 1 para a Classe 2 e desta última para a terceira, os níveis de rendimento vão aumentando. De facto, se é certo que os indivíduos situados nos patamares mais elevados de rendimento da Classe 2 – ocupados por advogados que partilham despesas de escritórios, dispendo de boas avenças e de alguns sócios em pequenas sociedades – tendem a ombrear com os rendimentos médios, e mesmo, em certos casos, com os mais elevados, obtidos pelos da Classe 3 (*Jovens colaboradores de grandes sociedades*), é também manifesto que estes últimos auferem, em média, rendimentos claramente superiores, como se verá adiante.

No que se refere à Classe 4 (*Jovens em contextos organizacionais*), o volume do capital social e económico angariado é extremamente dispar, pelo que se torna muito difícil posicionar toda esta classe de situação profissional num mesmo patamar hierárquico. Mesmo que nos circunscrevêssemos àqueles que se encontram a trabalhar em empresas, seria forçoso reconhecer que a heterogeneidade deste universo impediria qualquer generalização. A hierarquização das situações profissionais nesta classe tendem a confundir-se com a própria hierarquia do meio organizacional, com as funções que os indivíduos aí desempenham, etc.

Para concluir, importa referir que, encontrando-se desigualmente posicionadas em termos de apropriação de capital social e económico, as Classes de Situação Profissional não são todas susceptíveis de ser alcançadas pelos mesmos jovens. Pelo contrário, a referida hierarquia configura naturalmente a existência de um quadro selectivo de oportunidades profissionais, que se vai progressivamente estreitando. Na Classe 1 deparamo-nos com as situações profissionais ao alcance de todos aqueles que dispõem da licença da Ordem. Mas, à medida que nos vamos aproximando dos patamares mais capitalizados das Classes 2 ou 4 e, finalmente, da generalidade da Classe 3, essa possibilidade de acesso vai-se estreitando. Ela atinge o seu ponto máximo nas grandes sociedades mais bem cotadas.

Assim, a nossa hipótese é, precisamente, que os capitais que os indivíduos dispõem a montante do seu ingresso na advocacia e, muito particularmente, as suas “origens sociais”, têm um forte alcance explicativo na posição que estes irão ocupar no interior do universo profissional, independentemente dos efeitos de “melhoria da situação”, decorrentes da própria duração do trajecto profissional, se bem que este último, no caso de a primeira hipótese ser reforçada, não deixe de ser, ele próprio, afectado pelo desigual volume de capital que os diversos agentes dispõem para jogar o jogo social, no labirinto da inserção.

Conclusão

Embora dispondo de uma mesma licença de exercício da profissão que lhes foi conferida pela OA, aproximadamente um quarto dos jovens analisados foi-se distanciando de forma mais ou menos duradoura, e por vezes definitiva, da advocacia, suspendendo a sua inscrição na Ordem. Apesar disso, a maioria mantém a sua inscrição activa, independentemente de agregarem ao seu exercício outras actividades ou de, num número minoritário, jogarem, simultaneamente, dentro e fora da “plataforma profissional” (nesse caso, desenvolvendo uma espécie de regime intermitente em que a períodos de inscrição activa se sucedem outros de suspensão).

Seja como for, em qualquer um dos segmentos – activos ou suspensos – um aspecto há que importa realçar e que lhes é comum: existe uma congruência entre o nível de escolarização obtido e as actividades desenvolvidas. As situações de exercício da advocacia *tout court* constituem uma actividade profissional adequada por excelência

à formação escolar e profissional, mas as restantes actividades profissionais desenvolvidas pela maioria destes profissionais parecem encontrar-se em iguais circunstâncias. Com efeito, encontramos-nos perante um cenário de clara prevalência de actividades que inscrevem estes indivíduos nas categorias dos “Quadros Superiores da Administração Pública e Empresas” ou dos “Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas”. Ora, independentemente das formas de proletarização sofridas por alguns destes profissionais, estes dados invalidam totalmente as análises em voga que relegam grande parte da população de jovens advogados para o exercício de actividades de execução, desajustadas da sua formação universitária, se não para as próprias franjas do mercado de trabalho. O objectivo deste capítulo, porém, ultrapassa essa constatação. Pretendeu-se, antes, analisar o modo como os jovens advogados se encontram inseridos no universo profissional.

Num primeiro momento, analisámos as diversas modalidades de exercício da profissão, situando os jovens no quadro da “divisão e organização do trabalho”. De seguida, procedemos a uma análise na qual se procurou conhecer o modo como os jovens se inscrevem no interior das dimensões estruturantes da profissão identificadas no capítulo anterior, assumindo-as no seu conjunto. Tornou-se, assim, possível identificar quatro Classes de Situação Profissional. Finalmente, foi possível constatar que estas classes de situação profissional se apresentam dispostas, hierarquicamente, do ponto de vista do capital económico e social a que se encontram associadas e que permitem angariar. Isto acontece, embora existam diversas zonas de sobreposição entre elas, assim como segmentos minoritários que, no interior de cada uma delas, não respeitam os seus atributos típicos. Algumas dessas dificuldades poderão ser ultrapassadas através da conjugação permanente das informações quantitativas e qualitativas obtidas.

Capítulo VI

As desigualdades de inserção no campo profissional

Ao longo dos últimos capítulos temos vindo a observar que as situações profissionais dos jovens advogados se encontram hierarquizadas no que respeita ao capital social e económico a que permitem aceder no momento em que ocorre a inserção profissional. Esta conclusão constituiu um estímulo e um reforço empírico para adoptarmos o conceito de campo como instrumento analítico central ou, se se preferir, como janela conceptual deste estudo. Passaremos, pois, a utilizá-lo a partir deste momento, em prejuízo de outras alternativas até agora usadas, como “universo” ou “grupo profissional”. É assim, já baseados no potencial heurístico do conceito, bem como da teoria bourdiana que o sustenta, que procuraremos, neste capítulo, vislumbrar o modo desigual como os “recém-chegados” se inscrevem no interior do campo profissional. Tal abordagem permitir-nos-á conhecer mais densamente a hierarquia profissional, designadamente o modo como ela se produz e reproduz através do recrutamento de novos membros.

Procuraremos, mais concretamente, explorar um novo conjunto de questões: será que o volume de capitais que os jovens advogados possuem a montante da sua inserção profissional condicionam a situação que irão ocupar no campo profissional? No caso de resposta afirmativa, de que modo é que esse condicionamento se concretiza? Com a introdução desta questão, propomo-nos alargar ao momento da inserção profissional dos licenciados do ensino superior, uma problemática que, regra geral, se tem esgotado no instante do ingresso no sistema universitário e que tem estado praticamente ausente dos estudos desenvolvidos sobre o ingresso dos diplomados do ensino superior no mundo do trabalho, falta que se nota tanto a nível nacional quanto internacional.

Num segundo momento, procuraremos analisar as desigualdades registadas no processo de inserção profissional, à luz da problemática da diferença e da desigualdade de género, cuja pertinência se veio a tornar patente à medida que procedíamos às primeiras análises exploratórias dos dados obtidos.

Inscrições desiguais na profissão: os critérios da desigualdade

Os jovens advogados, constituem uma população proveniente de posições muito diferenciadas na estrutura social, diversidade essa que se traduz, desde logo, na posse de volumes diferenciados de capital global (“recursos de partida”). Tais posicionamentos de “origem” encontram-se correlacionados com processos de selectividade desencadeados já no interior do sistema universitário; de tal forma, que um maior volume de capitais da família de origem, particularmente de natureza cultural, se encontra associado à frequência das universidades de Direito que reúnem maior cotação simbólica.

Assim, ao ingressarem no campo da advocacia, os jovens advogados transportam consigo um conjunto de recursos que foram, por um lado, legados através de herança familiar e, por outro, apropriados ao longo da sua trajectória no ensino superior. Trata-se agora de averiguar se, ao serem transferidos para o interior do campo da advocacia, estes recursos se traduzem numa distribuição diferenciada destes jovens no interior da hierarquia profissional.

Os recursos que os jovens directamente mobilizam, de um modo mais ou menos consciente, nas suas estratégias de inserção no interior do campo, são essencialmente de dois tipos. Um primeiro objectiva-se sob a forma de capital social; um segundo é de natureza eminentemente simbólica¹. Este valor simbólico manifesta-se, de dois modos: por um lado, através da natureza dos títulos escolares adquiridos; por outro lado, num conjunto de competências técnicas, comportamentais e relacionais valorizadas pelos diversos agentes sociais que desempenham um papel crucial na posição que esses jovens irão ocupar no campo. Isto, independentemente desses agentes serem directamente clientes (responsáveis pela concessão de avenças rendosas a advogados “independentes”) ou advogados seniores responsáveis pela selecção dos jovens advogados que irão para ingressar nas fileiras das sociedades a que eles próprios pertencem. É preciso, contudo, não esquecer que a eficácia destas competências depende antes do mais, da própria capacidade para se “demonstrar” que delas se é portador, através de jogos de *manipulação das impressões*, no sentido goffmaniano do

¹ Se bem que se encontre, como veremos mais à frente, fundeado em capital cultural, no sentido em que se baseia na incorporação de códigos restritos que constituem uma chave essencial de acesso a determinados grupos de status

termo (Goffman, 1999[1988];1993[1956]), desencadeados junto de públicos ou audiências fundamentais na definição e seriação dos destinos pessoais.

Apesar de não dispormos de dados que permitam afirmar com total e absoluto rigor qual a importância global do capital social na qualidade da inserção profissional dos jovens advogados, a nossa hipótese é que ela é significativa. Desde logo porque não há razões para acreditar que a situação seja, neste caso, muito diferente da que se verifica com a generalidade dos licenciados do ensino superior.² Por outro lado, porque reunimos ao longo do trabalho muitos e diversificados depoimentos que apontam nesse sentido. Foram vários os informantes-chave que nos chamaram taxativamente a atenção para o facto de determinados “bons clientes”, geralmente proprietários ou administradores de empresas, usufruírem de maior facilidade de colocação dos seus filhos no mercado de trabalho, designadamente junto de advogados individuais, sociedades ou empresas. Por exemplo,

Pois com certeza que quando um filho de algum bom cliente aparece para estagiar nesta sociedade, nesta como noutra qualquer, as suas hipóteses são maiores. É um facto a ter em conta

(Advogado sénior, sócio de uma sociedade de grandes dimensões)

Já no referente às relações de tipo familiar que os jovens advogados têm com outros advogados temos informações bastante precisas. Com efeito, uma outra hipótese que se havia colocado quando começámos este estudo era que, no início do seu trajecto, os jovens acediam às posições cimeiras em larga medida por intermédio de relações com advogados seniores com os quais detinham vínculos de natureza familiar. Mais do que uma hipótese, esta é, aliás, uma convicção muito arraigada quer no exterior quer no interior do grupo profissional. Em alguns casos, ela chegou mesmo a ser-nos apontada como o factor mais importante ou mesmo como a condição determinante na explicação das desigualdades internas que se registam no processo de incorporação dos jovens advogados no campo da advocacia. Acontece que a percentagem daqueles que afirmaram possuir qualquer relação de tipo parental com pelo menos um advogado até ao grau de tio antes de principiarem a licenciatura em Direito é claramente minoritária. Verifica-se, portanto, que essa relação de proximidade com advogados está longe de ser determinante na ocupação das posições mais elevadas na hierarquia profissional. De

² Cf., por exemplo, Alves (2000), acerca dos licenciados da Universidade de Lisboa.

facto, o número daqueles que, nas Classes 2 e 3, não possuem qualquer relação de parentesco com advogados é claramente maioritário.

Quadro 6.1 – Jovens que têm algum familiar advogado, até ao grau de tio, por Classes de Situação Profissional

| | Situações profissionais | | | | | | | | | |
|-----|-------------------------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|--------|-------|
| | Classe 1 | | Classe 2 | | Classe 3 | | Classe 4 | | Totais | |
| | Freq. | % | Freq. | % | Freq. | % | Freq. | % | Freq. | % |
| Sim | 2 | 3,8% | 22 | 18,5% | 12 | 16,9% | 3 | 6,1% | 39 | 13,4% |
| Não | 51 | 96,2% | 97 | 81,2% | 59 | 83,1% | 46 | 93,9% | 253 | 86,6% |

Fonte: IJA

Assim, apesar da tão propalada “sobrelotação da profissão”, é possível “conquistar” posições hierarquicamente bem situadas, sem que se disponha, à partida, de relações familiares no interior da advocacia. Por outras palavras, o campo profissional possui uma relativa permeabilidade àqueles que, em termos intergeracionais, não provêm do “seu interior”, pelo menos quando o observamos através do ângulo lisboeta. Constatar este dado é, contudo, diferente de pressupor que não existe relação entre a posse de capital social no campo da advocacia e a conquista das melhores posições no mercado profissional. Para tal, bastará observar que, em primeiro lugar, a percentagem de jovens com familiares advogados se situa acima dos totais nas Classes 2 e 3 e claramente abaixo nas duas outras (Quadro 6.1). Em segundo, (e agora a partir da observação dos dados do Quadro 6.2, referentes apenas àqueles que afirmaram que tinham uma relação próxima com advogados antes de principiarem a licenciatura) qualquer uma das referidas classes se destaca claramente das outras, apresentando um número global de parentes advogados superior, particularmente se lhes adicionarmos aqueles que são referenciados como tios ou primos, notando-se também a presença de alguns avós.

Quadro 6.2 – Grau de relação familiar que os jovens possuíam com advogados antes de principiarem a licenciatura em Direito por Classes de Situação Profissional (Resposta múltipla)

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--|---|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Familiares e conhecidos advogados | Pai | Freq. | 2 | 12 | 4 | 3 | 21 |
| | | % | 11.1% | 26.1% | 15.4% | 21.4% | 20.2% |
| | Mãe | Freq. | 1 | 2 | 2 | 0 | 5 |
| | | % | 5.6% | 4.3% | 7.7% | 0.0% | 4.8% |
| | Avó(s) | Freq. | 0 | 4 | 2 | 0 | 6 |
| | | % | 0.0% | 8.7% | 7.7% | 0.0% | 5.8% |
| | Tio(s) | Freq. | 0 | 12 | 8 | 0 | 20 |
| | | % | 0.0% | 26.1% | 30.8% | 0.0% | 19.2% |
| | Primo(s) | Freq. | 4 | 4 | 8 | 1 | 17 |
| | | % | 11.1% | 8.7% | 30.8% | 7.1% | 16.3% |
| | Amigo(s) íntimo(s) de familiar(es) | Freq. | 10 | 20 | 14 | 7 | 51 |
| | | % | 55.6% | 43.5% | 53.8% | 50.0% | 49.0% |
| | Amigo(s) íntimo(s) pessoal(ais) | Freq. | 3 | 9 | 4 | 5 | 21 |
| | | % | 16.7% | 19.6% | 15.4% | 35.7% | 20.2% |
| | Vizinho(s) | Freq. | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| | | % | 0.0% | 2.2% | 3.8% | 7.1% | 2.9% |
| | Outro(s) | Freq. | 2 | 1 | 3 | 1 | 7 |
| | | % | 11.1% | 2.2% | 11.5% | 7.1% | 6.7% |
| | Total | Freq. | 22 | 65 | 46 | 18 | 151 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Nota: São aqui apenas contabilizados aqueles que declararam conhecer algum(s) advogado(s), com quem consideram ter uma relação muito próxima.

É nesses casos que podemos encontrar exemplos flagrantes de parentelas extensas de advogados, circunstância que poderá ocorrer em termos quer intra quer intergeracionais, dando azo à constituição de verdadeiras “redes familiares” no interior da profissão. É igualmente importante salientar que a presença daqueles que afirmam ter um pai advogado é mais acentuada na Classe 2 (*Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*) do que junto da Classe 3 (*Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades*) Em nosso entender, este dado assinala discreta, mas claramente, a proximidade ou mesmo dependência, que os indivíduos em início de carreira, e que dispõem de um pai advogado, estabelecem relativamente à figura paterna, pois os modos de exercício da advocacia mais frequentes na Classe 2, são justamente os mais comuns na faixa etária em que se encontram os progenitores destes jovens (nomeadamente, o exercício num escritório de média ou reduzida dimensão com

partilha de despesas).

Em suma, torna-se necessário afastar as conjecturas que consideram as relações prévias de tipo familiar com advogados uma condição *sine qua non*, ou mesmo essencial para a obtenção de posições mais destacadas na hierarquia do campo. No entanto, há que assinalar que quando existem, especialmente tratando-se do pai, elas se revelam canais eficazes de acesso às posições cimeiras no seu interior, mais precisamente àquelas a que um jovem em início de carreira poderá aceder.

No entanto, não obstante a importância dos factores associados ao capital social, cremos que as dimensões que melhor explicam em termos globais a distribuição desigual dos indivíduos no interior do campo são aquelas que constituem o capital simbólico.

É certo que, muitas vezes, ambos os capitais se encontram estreitamente associados, o que acontece, fundamentalmente, nos casos em que os indivíduos se encontram na posse de uma origem social valorizada, consubstanciada no reconhecimento do prestígio de um “nome familiar”, quer este esteja conotado com as elites profissionais quer com as elites sociais entendidas de um modo geral. Todavia, ao contrário do que sucede com o capital social, o valor simbólico encontra-se essencialmente dependente da atribuição de qualidades particulares e distintivas (de natureza intelectual, estatutária, etc.) aos agentes sociais, sem que com estes se estabeleçam necessariamente vínculos relacionais directos ou mediados. Com efeito, à semelhança do que acontece com as noções de *status* e de prestígio na acepção weberiana³, a posse desse capital simbólico encontra-se dependente do exercício de classificação produzido por agentes sociais acerca de outros agentes, baseando-se em princípios ou critérios a que se atribui relevância numa dada sociedade ou contexto social.

É evidente que, em certa medida, todos os jovens advogados, nomeadamente aqueles que trabalham em escritórios com partilha de despesas ou de um modo isolado, se encontram sujeitos à conferência, ou não, desses atributos, quando confrontados com

³ Cf. Weber (1987[1922]). Sobre estas questões e numa óptica próxima e herdeira da perspectiva weberiana, pronunciaram-se já uma multiplicidade de autores que se debruçaram sobre o tema central da estratificação social. Ver, por exemplo, Turner (1989[1988]), Vidich (Ed.) (1995) ou Scott (1996), embora também neste capítulo, acreditemos que continua a ser de destacar a obra de Bourdieu (1979). Recomenda-se igualmente, o texto clássico de Hans Gerth e Wright Mills (1953), onde estes autores promovem uma análise da noção de *status* e prestígio claramente inspirada na concepção weberiana, que entendemos continuar a ser particularmente fecunda, nomeadamente na definição dos próprios conceitos. A noção de *status* ocupa também lugar de destaque em alguns estudos realizados em Portugal. Veja-se, por exemplo, Fonseca (2003).

clientes que os seleccionam de entre um leque de outras possibilidades. Nesses casos, a escolha do advogado pelos constituintes é geralmente protagonizada com base na indicação de terceiros e, no caso dos requisitadores de serviços de advocacia se encontrarem bem posicionados na estrutura social, seguindo igualmente o prestígio de determinado nome bem cotado na profissão. O recurso a este tipo de critérios de selecção, que caracterizava o período em que a profissão se aproximava do seu protótipo liberal, como assinala Karpik (1985;1995:231-233), deve-se à relativa “opacidade” do mercado da advocacia, onde os potenciais clientes não dispõem, devido à interdição ou moderação da publicidade de condições de comparar o preço ou a qualidade dos serviços prestados

No entanto, é nos processos de filtragem postos em prática no acesso às médias e grandes sociedades que a avaliação do jovem aspirante é realizada de um modo mais exaustivo. Nesse caso, ela fica a cargo de avaliadores que seleccionam os candidatos logo no momento de ingresso na segunda fase do estágio.

Ora, é justamente este processo de avaliação que importa escarpelizar com minúcia; não só por ser ele que nos coloca perante os critérios de avaliação a que se atribui uma maior legitimidade (por ser elaborado por outros profissionais), mas também porque nos permite analisar as particularidades daqueles que acedem a essa categoria cimeira (Classe 3), por contraposição aos *Jovens em Situação Precária* (Classe 1). Esse facto confere-lhe particular relevância na compreensão das desigualdades globais que se manifestam no processo de inserção profissional destes jovens.

Desde logo, é nas médias e grandes sociedades que adquire particular proeminência o critério de atribuição de um “valor escolar” aos potenciais candidatos. O primeiro elemento a destacar na atribuição deste crédito simbólico, prende-se com o critério da universidade onde se concluiu a licenciatura, assente numa putativa melhor qualidade de formação e, portanto, dos próprios candidatos aí formados.

Das declarações dos informantes-chave (alguns deles envolvidos em processos de selecção no ingresso às sociedades), verifica-se que as faculdades de Direito da Universidade de Lisboa e da Universidade Católica Portuguesa são as mais valorizadas. Esta proeminência simbólica facilmente se pode confirmar da leitura do Quadro 6.3. Aí se observa que o peso relativo das referidas escolas ascende aos 76% junto dos *Jovens em Médias e Grandes Sociedades* (Classe 3), caindo para os 40% junto dos *Jovens em Situação Precária* (Classe 1). Se lhes adicionarmos as faculdades que, do ponto de vista

simbólico, se posicionam imediatamente a seguir (faculdades sedeadas em Universidades Estrangeiras e ainda às Faculdades de Direito da Universidade de Coimbra e da Universidade Lusíada) observamos que 93% dos jovens que constituem a classe dos *Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades* (Classe 3), provêm dessas escolas, quando o seu peso não ultrapassa os 62,3% na Classe 1 (*Jovens em situação precária*).

Quadro 6.3 – Universidades de proveniência por Classes de Situação Profissional.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--|----------------------------|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Universidade onde obteve a licenciatura em Direito | FDUL | Freq. | 16 | 45 | 37 | 21 | 119 |
| | | % | 30.2% | 37.8% | 52.1% | 42.9% | 40.8% |
| | Universidade Católica | Freq. | 5 | 15 | 17 | 9 | 46 |
| | | % | 9.4% | 12.6% | 23.9% | 18.4% | 15.8% |
| | FDUC | Freq. | 1 | 3 | 1 | 3 | 8 |
| | | % | 1.9% | 2.5% | 1.4% | 6.1% | 2.7% |
| | Universidade Autónoma | Freq. | 8 | 13 | 2 | 4 | 27 |
| | | % | 15.1% | 10.9% | 2.8% | 8.2% | 9.2% |
| | Universidade Lusíada | Freq. | 11 | 26 | 8 | 8 | 53 |
| | | % | 20.8% | 21.8% | 11.3% | 16.3% | 18.2% |
| | Universidade Moderna | Freq. | 4 | 5 | 1 | 0 | 10 |
| | | % | 7.5% | 4.2% | 1.4% | 0.0% | 3.4% |
| | Universidade Internacional | Freq. | 7 | 11 | 2 | 4 | 24 |
| | | % | 13.2% | 9.2% | 2.8% | 8.2% | 8.2% |
| | Universidade Independente | Freq. | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| | | % | 1.9% | 0.8% | 0.0% | 0.0% | 0.7% |
| | Outras estrangeiras | Freq. | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 |
| | | % | 0.0% | 0.0% | 4.2% | 0.0% | 1.0% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

A sobrerepresentação de ex-estudantes da Universidade Católica e da FDUL que se regista junto dos *Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades* (Classe 3) torna-se ainda mais transparente se constataremos que esta classe capta, respectivamente, 37% e 31% da totalidade dos ex-estudantes em cada uma dessas escolas, verificando-se, inversamente, que as restantes faculdades (excluindo-se a Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra e as universidades estrangeiras) não colocam aí mais de

11,2% do global dos seus licenciados, baixando para os 7,9% se se optasse igualmente pela exclusão da Universidade Lusíada.

Um segundo critério, igualmente sancionador de “méritos escolares”, referido pelos indivíduos que seleccionam os candidatos às médias e grandes sociedades consiste na classificação final de licenciatura (Quadro 6.4). Não surpreende, pois, que deparemos na Classe 3, com uma sobrerrepresentação das classificações mais elevadas. Bastará para tal considerar, que este segmento regista percentagens superiores às verificadas para o total, em todas as classificações iguais ou superiores a 13 valores; por outro lado, que ele é constituído por 26,7% de indivíduos que obtiveram uma média de licenciatura igual ou superior a 15 valores, percentagem que cai para 6,7% na Classe 2 e, sintomaticamente, para os 0% junto dos *Jovens em Situação Precária* (Classe 1). Conclui-se pois facilmente que quem tem uma média final de licenciatura superior a 15 valores, tem acesso às médias e grandes sociedades de advogados caso o deseje.

Quadro 6.4 – Classificações finais de licenciatura por Classes de Situação Profissional

| | | | Situações Profissionais | | | | |
|-------------------------------------|------------------|-------|-------------------------|----------|----------|----------|--------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Classificação final de licenciatura | 10 ou 11 valores | Freq. | 9 | 15 | 2 | 4 | 30 |
| | | % | 17.0% | 12.6% | 2.8% | 8.2% | 10.3% |
| | 12 val. | Freq. | 26 | 49 | 18 | 30 | 123 |
| | | % | 49.1% | 41.2% | 25.4% | 61.2% | 42.1% |
| | 13 val. | Freq. | 11 | 38 | 22 | 10 | 81 |
| | | % | 20.8% | 31.9% | 31.0% | 20.4% | 27.7% |
| | 14 val. | Freq. | 7 | 9 | 10 | 3 | 29 |
| | | % | 13.2% | 7.6% | 14.1% | 6.1% | 9.9% |
| | 15 val. | Freq. | 0 | 6 | 13 | 1 | 20 |
| | | % | 0.0% | 5.0% | 18.3% | 2.0% | 6.8% |
| | 16 val. ou mais | Freq. | 0 | 2 | 5 | 0 | 7 |
| | | % | 0.0% | 1.7% | 7.0% | 0.0% | 2.4% |
| | NS/NR | Freq. | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| | | % | 0.0% | 0.0% | 1.4% | 2.0% | 0.7% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fonte: IJA

É certo que os dados disponíveis não nos permitem identificar, de entre as duas dimensões assinaladas – “Faculdade de origem” e “Classificação final de licenciatura” – qual a principal responsável pela distribuição desigual dos indivíduos. Todavia, esta não

nos parece ser a questão mais pertinente, já que o que importa salientar é que ambos os aspectos são convocados na generalidade dos processos de selecção, com base nos quais se joga o acesso às médias e grandes sociedades. O que se vai alterando é o modo como estes aspectos se conjugam em cada caso concreto. Uma declaração proferida por um informante envolvido em processos de selecção é sintomática do princípio geralmente seguido: *Ter uma nota de X na Universidade Y, não é o mesmo que ter uma nota X na Universidade Z*. Isto é, à medida que se vai descendo na cotação simbólica das universidades, a exigência que se coloca ao nível das classificações académicas vai aumentando.

A importância da aliança destes dois aspectos, encontra-se patente noutras situações. Por exemplo, em certas sociedades de advogados, ao surgir um candidato de eleição (leia-se, um indivíduo que tenha concluído a sua licenciatura numa faculdade situada num patamar simbolicamente superior, obtendo uma nota particularmente elevada), o modo habitual de organização da entrevista de selecção pode sofrer algumas alterações. É aí comum que algum dos sócios mais importantes faça questão em estar presente. A explicação avançada por uma sócia de uma grande sociedade estreitamente envolvida nesse processo ordinário de selecção foi a de que alguns desses sócios *têm gozo nisso, gostam de conhecer pessoalmente a pessoa e por vezes têm conversas interessantes sobre os mais variados assuntos*.

A última dimensão que destacamos sobre a inserção dos jovens nas médias e grandes sociedades, diz respeito às competências profissionais. Utilizamos o conceito de “competência” assumindo aqui a sua propalada diferença relativamente à noção de “qualificação”, particularmente quando este é utilizado em contextos organizacionais. Com efeito, o primeiro distinguir-se-ia pelo facto de se afirmar essencialmente como “saber em uso” no exercício profissional. A distinção tem sido profusamente assumida nas obras de autores como Malgaive (1995), Demailly (1994), Zarifian (2001), encontrando-se bem explicitada em Portugal, por Cristina Parente (2004). Podendo muitas vezes não se utilizar a mesma terminologia no próprio meio da advocacia, esta distinção é reconhecível quando, por exemplo, se sublinha a ideia de que os candidatos com notas finais de licenciatura que se destacam “excessivamente” da média se encontram, por vezes, vocacionados para o ensino universitário e não tanto para o exercício da advocacia. Apresenta-se, por vezes, o argumento que estes não possuiriam *inteligência prática* ou *inteligência emocional*, para utilizar termos comumente invocados pelos entrevistados que discorreram sobre este assunto.

Às vezes as notas da faculdade dizem pouco acerca das capacidades das pessoas para serem bons advogados. O bom advogado não é o indivíduo que tem boas notas mas a quem falta a inteligência prática. Há alguns que, embora sejam muito bons alunos, não passam da faculdade, porque são autênticos ratos de biblioteca.

(Ex-advogada, actualmente com a inscrição suspensa, exercendo um cargo de direcção num organismo público)

Todavia, no sentido de não reificar o conceito de *competências profissionais*, entendemos que estas devem ser concebidas nestes processos de selecção como um crédito simbólico, uma vez que dependem do valor que lhes é conferido por terceiros, exactamente à semelhança do que acontece com o *prestígio escolar*. De facto, num primeiro momento, o candidato não é avaliado segundo a “qualidade do seu desempenho profissional”; antes é confrontado com um júri de selecção e com um contexto de avaliação bem demarcado no tempo, no qual se obedece a critérios mais ou menos definidos.

Ora, nesse dispositivo avaliativo, são naturalmente observados ainda e apenas indicadores de competência e não propriamente as competências profissionais em acto. Neste sentido, continua, na realidade, a conferir-se valor a indicadores associados à qualificação escolar e extra-curricular. É o caso do domínio de línguas estrangeiras, particularmente do Inglês; aspecto que tem vindo a ser exponencialmente valorizado e considerado indispensável para o ingresso em sociedades, em consonância com o processo de internacionalização da advocacia contemporânea documentado no terceiro capítulo. A esta habilitação vem juntar-se igualmente a posse ou a frequência de formações pós-graduadas especializadas em áreas convergentes com os interesses do escritório, designadamente em Direito Comercial, Fiscal, Financeiro ou Comunitário.

Gostaríamos, no entanto, de destacar a importância conferida a outros elementos que são igualmente fundamentais neste processo de “ganhar acesso” mas que passam mais facilmente despercebidos. Referimo-nos aos elementos performativos accionados durante a prova inicial e que se entende serem importantes na aferição das “competências intrínsecas” do candidato em causa. De tal modo, que admitimos que eles poderão, em alguns casos, sobrepor-se ao próprio valor conferido às classificações académicas.

Trata-se de marcas que extravasam o plano das competências técnicas para se

mesclarem com indicadores daquilo que poderia designar-se como “nobreza de carácter”, apelando a certas habilidades e códigos comportamentais cujo conhecimento e mobilização é mais limitado. De entre eles, e segundo os depoimentos obtidos, destaca-se naturalmente a “cultura geral”, já antes valorizada em contexto universitário, mas também a “autoconfiança”, permeada por alguma “serenidade” e “modéstia”, bem como pela capacidade de se demonstrar realismo (“pragmatismo”) e sentido da responsabilidade. Estes últimos traços deverão, por sua vez, ser idealmente matizados por sinais de “descontracção” e até de algum “humor”. Tais atributos são, como já havíamos referido, particularmente valorizados nas sociedades mais bem cotadas, no interior das quais esses atributos são avaliados, aferindo-se o seu grau de naturalidade, o mesmo é dizer a sua “veracidade”.

Para os indivíduos encarregados de proceder à selecção tudo isto constitui um conjunto de indícios de que se está perante alguém que, para além de tecnicamente competente, inteligente e perspicaz, “nada tem a temer” – um indivíduo que não só “vale” como conhece o seu valor. Poderíamos acrescentar, na presença de um “aristocrata”, preparado para se relacionar com clientes e colegas de elite. O termo “confiança” é utilizado frequentemente em meio profissional, e conduz-nos a uma afirmação proferida por uma advogada *de que são precisas três gerações para fazer um gentleman*, ideia várias vezes reeditada noutros termos ao longo do estudo.

Encontramo-nos assim, sem dúvida, perante aquilo que Bourdieu entende constituir uma mitologia política realizada; diante de uma *hexis corporal* “(...) incorporée, devenue disposition permanente, manière durable de se tenir, de parler, de marcher, et par là, de se sentir et de penser” (Bourdieu, 1980:117).

Do que se oculta sob uma perspectiva individualista meritocrática

Até agora debruçámo-nos, com excepção das referências centradas no capital social, num conjunto de atributos considerados de forma individualizada, ou seja negligenciando o posicionamento “original” dos jovens advogados na estrutura social. Esta perspectiva atomística corresponde à que geralmente é veiculada pelos observadores que se pronunciam sobre as desigualdades que se verificam no processo de inserção profissional, elaborando um discurso de teor meritocrático. Concluir a análise neste instante, portanto, escamotearia o modo como as origens sociais (mais

concretamente a posição ocupada pela família de origem na estrutura social), se encontram associadas com a inscrição diferenciada dos indivíduos no interior do campo profissional, designadamente com a conquista das posições mais capitalizadas.

De facto, a classe social da família de origem e o nível de instrução de ambos os progenitores dos jovens advogados distribuem-nos desigualmente no interior de cada uma das quatro classes de situação profissional (Quadros 6.5, 6.6 e 6.7). Convém, no entanto referir que a amplitude das diferenças registadas entre os progenitores destas quatro classes não se compara com o abismo de diferença social existente entre a população portuguesa em geral (na faixa etária dos pais dos nossos jovens advogados) e a população dos progenitores do sector de jovens advogados pertencente à Classe 3 (os que trabalham em médias e grandes sociedades). Estamos ainda seguros que, se escolhêssemos só os pais dos que trabalham nas sociedades simbolicamente mais bem cotadas esta diferença aumentaria ainda mais. Cremos, portanto, que as origens familiares dos jovens advogados constitui a dimensão que melhor sintetiza e explica a desigualdade de recursos de que dispõem os jovens advogados no seu confronto com o campo da advocacia.

Quadro 6.5 – Classe socioprofissional do pai por Classes de Situação Profissional

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---------------------------------|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|--------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Classe socioprofissional do pai | EDL (Empresários, Dirigentes e profissionais Liberais) | Freq. | 9 | 56 | 36 | 19 | 120 |
| | | % | 17.0% | 47.1% | 50.7% | 38.8% | 41.1% |
| | PTE (Profissionais Técnicos e de Enquadramento) | Freq. | 17 | 33 | 24 | 15 | 89 |
| | | % | 32.1% | 27.7% | 33.8% | 30.6% | 30.5% |
| | Trabalhadores Independentes | Freq. | 7 | 5 | 1 | 1 | 14 |
| | | % | 13.2% | 4.2% | 1.4% | 2.0% | 4.8% |
| | Empregados executantes | Freq. | 14 | 18 | 8 | 8 | 48 |
| | | % | 26.4% | 15.1% | 11.3% | 16.3% | 16.4% |
| | Operários | Freq. | 4 | 6 | 2 | 5 | 17 |
| | | % | 7.5% | 5.0% | 2.8% | 10.2% | 5.8% |
| | Não classificáveis | Freq. | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| | | % | 1.9% | 0.8% | 0.0% | 2.0% | 1.0% |
| | NS/NR | Freq. | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | % | 1.9% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.3% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fonte: IJA

Quadro 6. 6 - Nível de Instrução do Pai por Classes de Situação Profissional

| | | | Situações Profissionais | | | | |
|---------------------------|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|----------|
| | | | Classe 1 | Classe 1 | Classe 1 | Classe 1 | Classe 1 |
| Nível de instrução do pai | Curso médio/superior | Freq. | 17 | 48 | 48 | 25 | 138 |
| | | % | 32.1% | 40.3% | 67.6% | 51.0% | 47.3% |
| | Secundário completo (12º ano/antigo 7º liceal) | Freq. | 12 | 25 | 13 | 8 | 58 |
| | | % | 22.6% | 21.0% | 18.3% | 16.3% | 19.9% |
| | 9º ano escolaridade (antigo 5º liceal) | Freq. | 8 | 11 | 5 | 7 | 31 |
| | | % | 15.1% | 9.2% | 7.0% | 14.3% | 10.6% |
| | Preparatório completo (actual 6º ano) | Freq. | 3 | 6 | 1 | 1 | 11 |
| | | % | 5.7% | 5.0% | 1.4% | 2.0% | 3.8% |
| | Instrução primária completa (4ª classe) | Freq. | 13 | 28 | 4 | 8 | 53 |
| | | % | 24.5% | 23.5% | 5.6% | 16.3% | 18.2% |
| | NS/NR | Freq. | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| | | % | 0.0% | 0.8% | 0.0% | 0.0% | 0.3% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Quadro 6.7 – Nível de Instrução da mãe por Classes de Situação Profissional

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---------------------------|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Nível de instrução da mãe | Curso médio/superior | Freq. | 8 | 47 | 45 | 22 | 122 |
| | | % | 15.1% | 39.5% | 64.3% | 44.9% | 41.9% |
| | Secundário completo (12º ano/antigo 7º liceal) | Freq. | 18 | 25 | 13 | 7 | 63 |
| | | % | 34.0% | 21.0% | 18.6% | 14.3% | 21.6% |
| | 9º ano escolaridade (antigo 5º liceal) | Freq. | 6 | 11 | 8 | 3 | 28 |
| | | % | 11.3% | 9.2% | 11.4% | 6.1% | 9.6% |
| | Preparatório completo (actual 6º ano) | Freq. | 4 | 4 | 1 | 2 | 11 |
| | | % | 7.5% | 3.4% | 1.4% | 4.1% | 3.8% |
| | Instrução primária completa (4ª classe) | Freq. | 17 | 31 | 3 | 14 | 65 |
| | | % | 32.1% | 26.1% | 4.3% | 28.6% | 22.3% |
| | Analfabeto ou instrução primária incompleta | Freq. | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 |
| | | % | 0.0% | 0.8% | 0.0% | 2.0% | 0.7% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 70 | 49 | 291 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

De entre todos os aspectos há pouco referidos, o mais facilmente reconhecível como encontrando-se estreitamente articulado com as origens sociais é, sem dúvida, o

capital social. Com efeito, a extensão e a qualidade dos recursos que circulam no interior das redes sociais das quais fazem parte as famílias dos jovens advogados é tanto mais efectiva quanto mais bem posicionadas essas entidades estiverem no espaço social. Está claro que isso não impede que uma qualquer relação estratégica, mesmo que de âmbito circunscrito, não se possa converter num canal eficaz de acesso a posições cimeiras no interior do campo. Um sócio de um grande escritório, por exemplo, narrou-nos um episódio em que foi contactado pela sua porteira no sentido de aceitar a sua filha como estagiária, o que, de facto, veio a suceder. Estes recursos são, em grande medida, património familiar, de tal forma que, quando são accionados no sentido de facilitarem a inserção profissional de um determinado jovem, dispensam, a mais das vezes, a sua intervenção directa.

Um segundo tipo de elementos cuja relação com a origem social tem vindo a ser demonstrada ao longo deste estudo, prende-se com a selecção das faculdades mais bem cotadas e com a secundarização ou mesmo eliminação das restantes. Essa selecção implica uma acumulação de capital escolar e, por essa via, de capital simbólico.

Como se afirmou no Capítulo III, podemos aceitar que esta selecção decorre, em certas circunstâncias, de um modo consciente, sendo desenvolvida pelos agentes sociais com base num certo cálculo estratégico no sentido de avaliar as escolhas mais rentáveis no interior do campo. Dos depoimentos obtidos, nomeadamente dos apresentados no referido capítulo, parece-nos, no entanto, inegável que na maior parte das situações, essa selecção decorre, fundamentalmente, de uma interiorização da hierarquização simbólica das universidades (ou seja dos *enjeux* do sistema universitário) nos próprios esquemas disposicionais das famílias com mais capital cultural, assim como nas disposições transportadas por cada um dos seus elementos. Por conseguinte, gerar-se-ia deste modo uma situação de homologia, ou coincidência, entre os esquemas de classificação e avaliação da “realidade universitária” dos candidatos às sociedades de advogados e aqueles que são transportados pelos indivíduos incumbidos de proceder à sua selecção.

Os restantes recursos a considerar, porém, parecem à primeira vista não se subordinar tanto aos contextos familiares, possuindo um carácter idiossincrático e tendendo a diluir-se mais facilmente nas noções difusas de “mérito” e “vocação”. Referimo-nos, em primeiro lugar, às *classificações escolares* obtidas, bem como à posse de outros tipos de aptidões de entre as quais se destaca o *domínio de línguas estrangeiras*; em segundo lugar, à capacidade para se manifestarem competências profissionais que se distinguem, como vimos atrás, das meras qualificações.

Em relação ao primeiro aspecto, verifica-se que, embora a relação não seja muito vincada, é nas classes sociais detentoras de mais capital cultural (progenitores com nível mais elevado de instrução) que se encontram os jovens que obtêm as classificações académicas mais elevadas. Veja-se, por exemplo, de entre os jovens advogados cujo pai possui o ensino superior, a percentagem dos que têm classificações superiores a 14 valores é aproximadamente de 23,5%, quedando-se pelos 12,4%, entre aqueles cujos pais não ultrapassam o 2.º ciclo.

Quadro 6.8 – Classificação final de licenciatura da totalidade dos jovens advogados pelo Nível de Instrução do pai.

| Classificação | Instrução primária e preparatório | Secundário completo | Superior |
|---------------|-----------------------------------|---------------------|----------|
| 10-11 | 21,35% | 14,29% | 9,63% |
| 12/13 | 66,29% | 68,91% | 66,84% |
| >14 | 12,36% | 16,81% | 23,53% |

Fonte: IJA

Muito provavelmente, esta tendência intensificar-se-á de forma flagrante nos casos em que os dois progenitores têm níveis de instrução superiores. Este facto dever-se-á não apenas à circunstância da sua socialização primária decorrer num contexto doméstico cultivado, mas igualmente ao facto de esse capital cultural se estender, em muitos casos, a um contexto familiar alargado, quer intra quer inter-geracionalmente. Cremos que um bom indicador disso mesmo reside, justamente, na presença, nessas “unidades domésticas” da dimensão que mais parece estar associada à desigual distribuição dos indivíduos na hierarquia profissional: o nível de escolaridade da mãe (Quadro 6.7).

Em segundo lugar, e finalmente, importa fazer algumas referências acerca do modo como as origens sociais se encontram relacionadas com a interiorização de um conjunto alargado de competências. Trata-se, como já foi assinalado, de “competências relacionais” que favorecem a transmissão da ideia de que o indivíduo em causa se encontra ajustado às funções profissionais para as quais será empossado e que detém propriedades distintivas que lhe permitem ocupar um determinado estatuto: o uso apropriado de indumentária, as formas de gestualidade, a utilização de determinados códigos linguísticos, etc.

Ora, estas habilidades expressivas que constituem um dos traços da nobreza de toga podem ser, é certo, aprendidas ao longo de diversos anos de socialização escolar e

profissional, na Universidade, bem como no estágio da Ordem, e sê-lo-ão tanto mais quanto a formação tiver ocorrido em universidades “de topo”. Contudo, a possibilidade de tornar a “representação” convenientemente elaborada depende de uma incorporação profunda das regras a utilizar. Esta é tanto mais convincente quanto essas disposições tiverem sido adquiridas no contexto familiar. Por outras palavras, a natureza do “mérito” e da “vocação” não poderá ser devidamente compreendida em profundidade sem que a analisemos no quadro dos processos de socialização, particularmente daqueles que têm lugar desde a primeira infância. Trata-se, no fim de contas, de constatar, na senda de Bourdieu, a diferença que se verifica entre os “herdeiros” e os “candidatos” (ou os “recém-chegados”), a posições de elite⁴; diferenças que se consubstanciam, não só nas competências para se performatizar de que dispõem os primeiros, mas também na “maior margem de tolerância avaliativa” de que são alvo. Colocados, por seu turno, face a uma pressão avaliativa suplementar, os “recém-chegados” devem portanto demonstrar incessantemente que se situam com legitimidade nas posições sociais que seriam “naturalmente” ocupadas por outros. São pois compelidos a realizar sobre-esforços performativos e a demonstrar as suas particulares apetências face ao olhar exercitado dos “herdeiros”. De uma maneira geral, portanto, “le signe distinctif du parvenu est qu’il en fait trop” (Mounier, 2001:51).

Como é evidente, a interiorização deste tipo de atributos é ainda mais fácil de reconhecer nos casos em que os processos de socialização decorrem no interior de um quadro familiar constituído por juristas. Aí, ao serem postas em acção, estas competências e habilidades expressivas, são susceptíveis de serem sentidas como um dado quase-genético ou, se se preferir, como a expressão de uma “natureza”. Como refere expressivamente Mounier (2001:50-51) “(...) de fait, l’inscription d’un individu dans un champ n’est la plupart du temps réussie que lorsque celui-ci «y est né», c’est-à-dire lorsque toute son éducation primaire a construit en lui un *habitus* accordé à ce champ, ou lorsqu’il est passé par un long processus initiatique, de rééducation littéralement, vécu souvent à juste titre comme une seconde naissance. C’est cette nécessité d’une croyance pratique, c’est-à-dire spontanée et non réfléchie ni voulue, qui permet aux acteurs du champ de distinguer les héritiers des tard-venues, ou pire, des parvenus”.

⁴ Ver Fonseca (2003).

De tudo o que acabou de ser dito acerca da inserção profissional dos jovens advogados, tornou-se patente a relação existente entre a distribuição na hierarquia profissional e as origens sociais. Em termos teoricamente mais abrangentes, poderíamos mesmo afirmar que embora o campo profissional da advocacia possua a sua própria especificidade, ele não escapa a uma propriedade que associa os diversos campos sociais entre si, a saber: o princípio de homologia estrutural que já havia ligado o campo das classes sociais ao campo universitário e que, agora, conecta cada um deles ao campo profissional.

Este processo de reprodução da hierarquia social estendida agora através da hierarquia vigente no campo profissional, é mediado, em larga medida, pela sanção dos títulos escolares, cujo princípio de atribuição sintetizando uma das teses mais propaladas do estudo do sistema escolar desenvolvido por P. Bourdieu se supõe liberto de condicionamentos sociais. Desta forma, a universidade não deixa de continuar a surgir, mesmo num momento de nítido alargamento do ensino superior como uma instituição que transforma, através do carácter legítimo atribuído aos títulos escolares, hierarquias sociais que a transcendem e precedem (Bourdieu e Passeron, 1964 ; Bourdieu, 1989).

Demonstrar, como temos vindo a fazer, o modo como a hierarquia se reproduz no interior e através deste campo profissional concreto não implica o assumir de quaisquer concepções deterministas. Em primeiro lugar, porque o campo profissional, ao mesmo tempo que se institui como espaço de reprodução social, abre também espaço e é permeável a trajectórias de mobilidade. Em segundo lugar, porque, como veremos nos capítulos seguintes, a hierarquia aqui delineada não é concebida do mesmo modo pela generalidade dos agentes sociais que circulam no seu interior. Ou seja, os jovens advogados não partilham universalmente a aspiração de ascender às médias e grandes sociedades, nem sequer aspiram todos por igual a obter posições que permitam obter vantagens que se traduzem na apropriação de um elevado capital económico.

No entanto, a perspectiva que temos vindo a desenvolver, e que se aproxima da análise da reprodução social de Bourdieu, tem uma virtude: ela permite relativizar de um modo particularmente claro, as concepções que utilizam a noção de “mérito” na explicação do modo como os indivíduos se distribuem no interior da hierarquia social e, neste caso concreto, no interior da hierarquia profissional. Mas, fundamentalmente, aquelas que utilizam a noção de “mérito” de uma forma etérea e descontextualizada das suas condições de produção, geralmente consubstanciadas na ideia de que “o indivíduo

constrói o seu próprio destino”. Mais uma vez, convém sublinhar que aceitar este pressuposto não significa, de um ponto de vista teórico, prescindir das concepções que sustentam a capacidade de acção dos agentes sociais, bem como as suas competências reflexivas e de “acção sobre a estrutura”, como é o caso de Casanova (2004) ou de Juan (1991;1995), para mencionar apenas dois autores claramente inspirados pelo trabalho de Bourdieu. Obriga-nos antes a reconhecer que tais dinâmicas só poderão ser entendidas no quadro dos condicionamentos sociais resultantes das suas condições materiais de existência e, fundamentalmente, dos mecanismos disposicionais que se vão (re)constituindo em estreita articulação com essas mesmas condições.

Por último, mas não menos importante, esta demonstração permite confrontar uma vez mais a ideologia das novas classes médias – aquelas sobre as quais ironicamente nos debruçamos –, para as quais as explicações da desigualdade radicadas nos pressupostos da reprodução social e, muito concretamente, no recurso ao conceito de classe social, não só são escamoteadas como concebidas, frequentemente, como algo de anacrónico.

Género e desigualdade na profissão

As disparidades de recursos associadas às origens sociais estão longe de esgotar a explicação sociológica das desigualdades registadas ao nível da inserção profissional dos jovens advogados. Uma outra variável que concorre decisivamente para a compreensão dessas diferenças reside na diferenciação sexual, mais propriamente na distribuição desigual dos papéis sociais e do estatuto conferido a homens e mulheres. A única forma de elucidar devidamente esta questão passa pela sua inscrição na problemática da construção da identidade de género⁵, questão que extravasa em muito a mera contabilização do modo como as ocupações e as tarefas se encontram sexualmente distribuídas. Não temos, porém, condições para alargar aqui a discussão sobre esta problemática, a ponto de, por exemplo, reflectirmos sob os limites comportados por uma concepção dicotomizada do género assente na diferenciação sexual, e na equivalência de sexo e género problematizada analiticamente ao longo da década de 90 (Connell, 1987 e 1995; Cornwall e Lindisfarne, 1994; Amâncio, 2003).

⁵Cremos poder afirmar que a problemática do género no âmbito da sociologia começa a afirmar-se claramente desde o trabalho de Oakley (1972).

Numa primeira apreciação centrada sobre o conjunto de indivíduos que concluíram o estágio, tivemos oportunidade de constatar que a proporção de mulheres que se encontram de facto a exercer a advocacia é, em termos relativos, inferior à registada entre os homens. Acontece que essas diferenças de distribuição são igualmente perceptíveis se observarmos o modo como os jovens se distribuem no interior da hierarquia profissional. Com efeito, bastará considerar os dados apresentados no Quadro 6.9 para imediatamente se tornar patente uma sobrerrepresentação de mulheres junto dos *Jovens Advogados em Situação Precária* (Classe 1). Esta constatação é ainda reforçada, ao verificarmos que, de entre os indivíduos desta classe, as mulheres constituem claramente a maioria daqueles que se encontram numa situação mais débil do ponto de vista remuneratório.

Quadro 6.9 – Sexo por Classes de Situação profissional

| | | Situações profissionais | | | | |
|------------------|-------|-------------------------|----------|----------|----------|--------|
| | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Masculino | Freq. | 16 | 56 | 34 | 19 | 125 |
| | % | 30.2% | 47.1% | 47.9% | 38.8% | 42.8% |
| Feminino | Freq. | 37 | 63 | 37 | 30 | 167 |
| | % | 69.8% | 52.9% | 52.1% | 61.2% | 57.2% |
| Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | % | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fonte: IJA

Embora surpreenda pela forma transparente com que sobressai dos dados apresentados, esta informação coincide com a generalidade das conclusões a que se chegou em diversas investigações produzidas em contexto internacional acerca da “divisão sexual do trabalho”; estudos esses que têm vindo a ser realizados a partir da década de 60 – mais propriamente desde que, na égide das perspectivas feministas, se resgataram estas questões para o centro da agenda sociológica, nomeadamente através da análise do sexismo e da própria crítica do modelo parsoniano, como lembra Torres (2004).

Com efeito, e com excepção do “caso escandinavo”, a desigualdade sexual perante o trabalho tem vindo a ser demonstrada em diversos estudos, traduzindo-se desde logo na superior taxa de desemprego e, inversamente, nos menores índices de remuneração e de acesso a cargos de direcção e chefia, registados junto da população

feminina (List, 1997)⁶, situação que não só tem persistido nas últimas décadas, como continua a ser evidente junto dos grupos sociais com mais qualificações superiores – designadamente entre as profissões intelectuais e científicas – não obstante a invocação do “modelo paritário” conhecer aí uma expressão particularmente intensa.

Em Portugal, e não obstante os níveis elevados da taxa de actividade feminina quando confrontados com os dos restantes países da Europa do Sul, a situação é em tudo semelhante (Ferreira, 1999). Como assinala Torres (2004:27), em 1994, as mulheres “(...) ganhavam apenas cerca de 72% do salário dos homens nas profissões manuais e 70,1% em profissões não manuais”⁷. Uma vez mais, esta tendência alarga-se aos licenciados do ensino superior, como tem vindo a ser evidenciado nos escassos estudos desenvolvidos em Portugal sobre a matéria (ODES, 2000 e 2002; Cotrim e Amor, 1999; Alves, 2003; Batista, 1996).

Mas centrando-nos concretamente sobre os nossos dados, uma questão assoma de um modo claro: quais as causas responsáveis pela sobrerrepresentação de mulheres que se regista quer na Classe 1 (*Jovens advogados em situação precária*) e ainda mais nos segmentos menos bem posicionados dessa classe? Sem descartar outras hipóteses que não temos ocasião de averiguar neste estudo, (nomeadamente a da putativa maior dificuldade que estas terão em captar clientes quando exercem “por conta própria” ou a de, eventualmente, serem preteridas no confronto com os homens aquando do ingresso nas médias e grandes sociedades), cremos que a resposta a esta interrogação reside essencialmente num outro factor. Trata-se do facto da duração média da jornada diária e semanal de trabalho que se regista nas Classes 2 e 3 ser bastante extensa. Esta situação é ainda mais agravada no último caso, devido à perda de autonomia na gestão quotidiana do tempo. Como se poderá verificar nos dados apresentados num capítulo posterior, em qualquer uma dessas classes a grande maioria dos indivíduos declara trabalhar mais do que 40 horas semanais, sendo que, na Classe 3, o número daqueles que afirmam desenvolver a sua actividade profissional em mais do que 50 h. por semana, ascende praticamente a 30%.

Com efeito, a questão do “tempo excessivo” de trabalho, fundamentalmente quando este exige longas permanências fora de casa – fins-de-semana incluídos – é uma questão que incide particularmente sobre o universo feminino. Ela é, aliás, decisiva no

⁶ Segundo Smyth (2003), para além dos países escandinavos, a taxa de desemprego feminino parece igualmente não ultrapassar a masculina em alguns países do leste da Europa

⁷ Está também demonstrado que as mulheres ocupam a maioria dos empregos pouco ou nada qualificados nas grandes empresas (Serdjénian, 1987). Ver, para o caso português, Canço e Joaquim (Coords.) (1994).

facto de algumas mulheres advogadas resolverem suspender o ritmo da actividade através de uma redução do número de processos que aceitam acompanhar, da recusa de ingressar em grandes sociedades ou na transferência para escritórios de menor dimensão, onde o ritmo e a intensidade do trabalho se afiguram menos vertiginosos.

Em qualquer dos casos, estes aspectos convergem num tendencial menor acesso das mulheres às posições mais elevadas no interior do campo profissional. E mesmo quando esta situação se afigura temporária, ou seja, susceptível de ser alterada através de uma maior disponibilidade futura, é razoável admitir que, em muitos casos, o seu percurso foi já afectado por este infra-investimento, que ocorreu, justamente, numa fase inicial e decisiva do seu processo de inserção profissional.

A situação descrita decorre, de um modo geral, da ausência de “paridade real” entre homens e mulheres no que respeita à distribuição das tarefas domésticas, constatação que se encontra bem documentada num conjunto de estudos realizados sobre a generalidade da população portuguesa (Almeida, 1998 e 2003). No entanto, e como qualquer uma das situações observadas indicou, a redução do investimento das mulheres na actividade profissional e o seu maior centramento no quadro familiar e doméstico, encontra-se fortemente relacionada com o nascimento dos filhos, mais concretamente com a assunção da maternidade (Badinter, 1981; Warner, 1994; Woodward (Ed.) (1997). Este é, com efeito, um facto marcante, no qual o fosso da situação perante o trabalho de homens e mulheres se acentua claramente. Ele traduz-se desde logo na interrupção acarretada pela “licença de parto” – na esmagadora maioria dos casos “usufruída” pela mulher –, mas também num vasto conjunto de obrigações que se vão mantendo, e por vezes intensificando, ao longo do tempo, de tal forma que as posições que exigem um maior centramento na actividade profissional e na carreira profissional são sentidas em muitos casos pela própria como uma impossibilidade, ou melhor, como uma “inevitabilidade”. Nada disto obsta a que, em alguns casos bem documentados nas entrevistas realizadas e na generalidade dos depoimentos que se recolheram, muitas das mulheres invistam decisivamente na actividade profissional, recorrendo a expedientes conhecidos: redução do número de filhos, adiamento da fecundação e do estabelecimento de uma relação de tipo conjugal, bem como no recurso sistemático apoios familiares ou a empregadas domésticas, neste último caso acarretando custos económicos acrescidos, difíceis, por vezes, de suportar⁸.

⁸ Machado Pais (1998:124) já havia chamado a atenção para este aspecto ao afirmar: “No caso das Domésticas, a saída voluntária pode ser resultado de uma análise de custo-benefício, na qual os benefícios

Para além disso, deparámo-nos igualmente com formas de actuação que nos parecem ser presentemente mais generalizadas, particularmente junto de grupos com estas características, tal como a de se encarar pura e simplesmente a possibilidade de não ter filhos ou até de estabelecer qualquer relação de tipo conjugal. É o que acontece, por exemplo, com uma advogada que partilha as despesas de um escritório e que ocupa grande parte do seu tempo trabalhando para uma empresa com a qual tem uma avença, determinante na formação do seu rendimento⁹.

Entrevistada: *Tudo o que eu faço, para mim é importante, me dá prazer e gosto de fazer. Mas mais importante é conseguir na minha vida realizar as coisas que sejam boas para mim. Porque é que hei-de embirrar com a força toda? Por exemplo, eu quero casar e quero ter cinco filhos. Se calhar nessa embirração eu posso ir fazer uma coisa que não vai ser boa para mim. Sei lá? Posso ter um casamento de seis meses ou de um ano, completamente desgraçado e uma experiência horrórida; posso ter filhos, um doente, outro toxicodependente, outro... também não quero. Eu quero na vida tudo aquilo que for bom para mim. Agora, não sei (...) nós pensamos que sabemos o que é bom para nós mas acho que, às vezes, não sabemos. Pelo menos aquilo que queremos, não é? De facto, se calhar gostava de ter imenso dinheiro para poder viajar. Gosto imenso de viajar, de ir passear, de todas as férias ir para não sei aonde e tal. Mas eu sei lá se isso é bom para mim. Se calhar até podia ir viajar, e acontecer montes de peripécias e coisas desagradáveis, portanto, não sei. Não tenho um arquétipo de vida que eu dissesse assim: “Isto era a vida ideal que eu queria ter”. Aliás, a vida ideal para mim é não ter preocupações, isso era a minha vida ideal. Não ter preocupações, não me chatear, conseguir ganhar distância relativamente à maior parte das vicissitudes da vida e das contrariedades. Isso é que era a minha vida ideal. Paz. Não sei se isso é complicar muito.*

Entrevistador: *Mas em relação a essa questão de constituição de família, não sabe, como é que poderia saber a certa altura se isso seria bom para si?*

Entrevistada: *Pois, não sei, nunca experimentei. Conheço tanta gente que se dá bem, tanta gente que se dá mal. Não há... quer dizer, isto não é como... como é que posso dizer? É uma coisa que eu não rejeito, não digo assim: “Eu nunca quero casar nem ter filhos”. Não digo isso, longe de*

de que auferem por estarem a trabalhar não são suficientemente atraentes para que mantenham a sua pertença à população activa.”

⁹As conclusões aqui produzidas parecem coincidir com as apresentadas noutros trabalhos, onde a questão da inserção dos jovens diplomados de ambos os sexos é igualmente abordada, como é o caso da análise produzida por Torres (2004:67) onde se expõe a seguinte conclusão: “(...) no caso dos homens o investimento profissional no início da carreira parece sobrepor-se à mobilização em torno da família. Quanto às mulheres, embora haja também situações de grande mobilização em torno da profissão, a maior parte parece simultânea ou centralmente mobilizada pela função parental”. Ver igualmente Kellerhals *et al.* (1982) e Singly (1987:63-68).

mim. Não digo isso, não. Admito isso como uma possibilidade, como admito outras possibilidades.

(Classe 2; partilha despesas de escritório, mas extrai grande parte do seu rendimento de uma avença com uma empresa onde permanece parte considerável do tempo semanal)

Em suma, na ausência de alternativas de apoio ao acompanhamento da progenitura decorrente, quer da indisponibilidade de outros membros da família (geralmente avós), quer da ausência de um montante de rendimentos que permita ou justifique a entrega dos filhos a qualquer outra entidade, é na esmagadora maioria dos casos atribuída à mulher a incumbência, reforçada através de pressões sociais, de se encarregar do acompanhamento dos filhos, secundarizando ou, pelo menos refreando, o seu investimento profissional. Desse modo, e como demonstra Maruani (1991:243-256 e 1992:8-9) para o caso francês, para diploma igual, as mulheres ocupam posições menos elevadas na hierarquia profissional, mais precárias e a tempo parcial, facto que surge associado a situações de menor remuneração e de bloqueio na carreira. Isto não invalida, consistindo sem dúvida numa questão passível de exploração futura, que alguns homens se refiram com ênfase e até com indisfarçável receio à fúria e à determinação exacerbadas com que algumas mulheres lançariam “mãos à obra”, leia-se, à construção da sua própria carreira no contexto das grandes sociedades.

Como assinalam vários autores (Vasconcelos, 1998), nada disto significa que as idealizações produzidas quer em torno da paridade quer do valor do trabalho feminino remunerado não sejam declaradas abundantemente por ambos os sexos, pois não só o são como se acentuam no grupo etário que compreende a nossa população (25-34 anos). É o que demonstra, por exemplo, Vasconcelos (1998:364), ao constatar que 88,45% da população portuguesa concorda com a afirmação de que “a mulher se realiza mais se trabalhar fora de casa”, sendo que novamente uma maioria, (embora neste caso de apenas 59,5%), afirme discordar da asserção de que “se prejudicar a carreira do marido, a mulher não deve investir numa carreira profissional”. Além do mais, importa sublinhar que este “discurso paritário” se acentua, ainda mais nos grupos com maiores níveis de escolaridade, embora decaia – o que é bem significativo –, junto daqueles que têm filhos e tanto mais quanto maior for o número de descendentes.

No presente estudo, a recusa do trabalho doméstico torna-se patente nas declarações produzidas pela maioria das mulheres entrevistadas, que afirmam pretender continuar a trabalhar mesmo quando dispõem de rendimentos alternativos. Em alguns

casos essa rejeição é proclamada de modo contundente. Com efeito, embora a utilidade do trabalho doméstico não deixe de ser reconhecida, o seu alcance é considerado limitado¹⁰. O trabalho valorizado deverá libertar-se dos limites circunscritos do privado e desenrolar-se num quadro mais amplo, o único que, segundo as jovens entrevistadas, faculta a possibilidade de se obter reconhecimento social alargado, como se depreende de um modo particularmente claro dos seguintes excertos de uma entrevista concedida por uma jovem advogada.

Entrevistada: *Se eu ficasse em casa e fosse só dondoca, quem eu conseguiria beneficiar seria o meu núcleo duro: seriam os meus pais, os meus sogros, o meu cunhado, se calhar eventualmente e... o meu marido. Se calhar até amigos iria beneficiar. Mas...*

Entrevistador: *E a si própria...?*

Entrevistada: *E a mim própria, sim. Mas como, na minha profissão, acho que consigo ter um papel activo na sociedade, e eu gosto de ter um papel activo na sociedade, é óptimo. Ter um papel activo na sociedade é óptimo.*

(...)

Acaba por ser a mesma coisa: não só ter um papel activo na sociedade, mas ter uma identidade, ser um indivíduo. Porque eu acho que uma mulher...a tendência, que existe na sociedade, é não considerar a mulher como um indivíduo, sobretudo quando é a mulher que, mesmo em tribunal quando se faz a identificação dos clientes, chama-se a “doméstica”, não é o indivíduo. E além da carga que já existe na sociedade de que a mulher não é um indivíduo, porque nós até ficamos com o apelido dos homens e há muito essa tendência, se a mulher é doméstica, ainda menos papel tem. Mas eu não quero menosprezar. Há uma coisa eu também quero dizer-lhe agora, e que eu achei muito delicado da sua parte, da outra vez também disse, que achava que o termo tinha uma carga pejorativa: tem. E a mulher quando é doméstica, não quer dizer que ela não faça nada. E o que eu quero dizer é que eu acho fantástico o papel da mulher doméstica. Eu quando tiver filho, tenho pena de não fazer isso porque quando a minha mãe se reformou agora, a minha mãe está a fazer esse papel. E eu digo-lhe, eu passo a vida com essa brincadeira, mas isto de ter a mãe reformada é fantástico. Porque a minha mãe realmente é uma pessoa que é uma mãe maravilhosa e portanto, o facto de ela estar reformada é ... ela concentra toda a sua disponibilidade em nosso prol, tanto em mim, como do meu pai, como até do meu marido. Portanto, e isso é fantástico, ter esse back up. É fantástico, é extremamente útil. A mulher

¹⁰ São conhecidas as referências à análise do trabalho doméstico, reconhecendo-o, por um lado, como algo que acumula, no plano simbólico, o carácter menorizado do trabalho remunerado com o do trabalho manual (De Coster e Pichault 1994:230); por outro lado, como um tipo de actividade equiparável, por vezes nas próprias acepções sociológicas, a um não-trabalho (Bertaux, 1978; Lourenço, 1991; Torres, 2004); ou ainda como um “trabalho fantasma”: “une forme de travail no payé qu’une société industrielle exige comme complément indispensable de la production de biens et de services” (Illich, 1981:118). É curioso registar como o reconhecimento do “valor económico” do trabalho doméstico tem vindo a aumentar em simultâneo com a sua desvalorização no plano simbólico.

doméstica, eu até acho, é muito útil. O problema é que nós não sabemos o dia de amanhã, nós não sabemos as voltas que a vida dá, e quando a vida dá uma volta, a mulher doméstica sente-se de repente completamente inútil. Porquê? Porque ela não tem uma presença na sociedade. E isso assusta-me bastante.

(Advogada, Classe 2; Trabalha no escritório do pai, também advogado, com quem realiza trabalhos em parceria. Tem também alguns clientes próprios)

De tudo o que foi dito, seria um erro presumir-se que o trabalho doméstico seja sempre, e em qualquer circunstância, uma hipótese a descartar previamente por estas mulheres que afirmam pretender continuar a trabalhar. É curioso, por exemplo, constatar como, no caso documentado, que o trabalho doméstico adquiriu um estatuto superior quando colocado face à alternativa de exploração comercial de uma pequena loja, funcionando, essa sim, como uma espécie de actividade, por assim dizer, verdadeiramente empobrecedora e deprimente, uma espécie de dissimulação de uma inutilidade real.

Neste sentido, pode aceitar-se que a associação deliberada da mulher à esfera doméstica e, mais profundamente, ainda a valorização simbólica do estatuto de “doméstica”, se encontra em claro recuo, particularmente num contexto de jovens altamente escolarizados. Podemos eventualmente encontrar algumas excepções junto de camadas com um reduzido volume de capital cultural (particularmente se a este se adicionar um elevado volume de capital económico)¹¹; ou, paradoxalmente, em contextos de elite, como bem demonstra Pedroso de Lima (2003)¹². Neste último caso, porém, a função desempenhada pelas mulheres no quadro da domesticidade afigura-se crucial para a reprodução intergeracional do elevado status familiar e da própria unidade família-empresa.

Todavia, este fosso entre práticas e idealizações merece ser analisado com maior detalhe, pois se não o fizermos, a resposta à interrogação há pouco colocada ficará forçosamente incompleta.

Para tal, convém dar particular atenção às teses e às pistas de reflexão lançadas por Bourdieu em *A Dominação Masculina*. De facto, se é certo que nos revemos na crítica que lhe é dirigida por Amâncio (2003:707), (ao referir que este “ignora” o

¹¹Este aspecto torna-se patente nos nossos dados, onde por exemplo, a associação entre empresários da construção civil com baixos níveis de escolaridade, e o estatuto de doméstica da mulher se torna gritante.

¹² Esta, entre múltiplas outras características culturais distintivas destas famílias, leva Pina Cabral (2003) a afirmar que elas se posicionam “(...) numa espécie de marginalidade superior por relação aos contextos hegemónicos dominantes na sociedade portuguesa contemporânea” (p.18).

contributo da sociologia feminista francesa contemporânea, não integrando as perspectivas introduzidas pelo desconstrutivismo e mantendo o dualismo associado ao sexo biológico), cremos que a sua abordagem se revela ainda fundamental para se compreender as razões que subjazem ao desfasamento, aparentemente incoerente, entre os propalados ideais paritários e a sua absoluta realização prática.

É fundamental reter que a atribuição de papéis e competências distintos a homens e mulheres, remetendo estas para a esfera doméstica e/ou para posições secundárias no campo do poder, se ancora num conjunto de disposições profundamente incorporadas que se manifestam nas práticas sociais de um modo não consciente, ou seja, no inconsciente de seres humanos socializados que se encontram vinculados por uma relação conjugal heterossexual.

Nas palavras de Bourdieu (1999[1998]:77-78), as próprias transformações da condição feminina, manifestas notoriamente no plano intergeracional em determinados grupos sociais, (...) “obedecem sempre à lógica do modelo tradicional da divisão entre o masculino e o feminino. Os homens continuam a dominar o espaço público e no campo do poder (nomeadamente económico, na produção) enquanto as mulheres ficam votadas (de maneira predominante) ao espaço privado (doméstico, lugar da reprodução), onde se perpetua a lógica da economia dos bens simbólicos, ou a essas espécies de extensões do mesmo espaço que são sociais (nomeadamente hospitalares) e educativos ou ainda aos universos de produção simbólica (campos literário, artístico ou jornalístico, etc.)” (ibid.:81).

A pertinência das posições defendidas por Bourdieu parece, aliás, ser confirmada, pelo menos de modo implícito, em investigações realizadas acerca da realidade portuguesa, como se depreende da conclusão de um estudo realizado por Torres (2004:79): “Temos assim, depois do casamento e do nascimento dos filhos, pelo efeito articulado da divisão social e sexual do trabalho, a atribuição de um lugar específico para homens e mulheres no contexto da conjugalidade – acabando elas e eles por incorporar como dado ou constrangimento “natural” esta situação, embora a possam viver com desconforto. Esta divisão sexual do trabalho faz-se sentir de forma conjugada noutras esferas da vida social, como os contextos familiares e de sociabilidade, onde muitas vezes se actualizam as ideologias sobre o comportamento adequado no feminino e no masculino – funcionando estas como reforço das assimetrias entre os sexos”.

Cremos que os referidos pressupostos bourdianos nos facultam, no entanto, a possibilidade de ir ainda um pouco mais longe. De facto, eles permitem-nos reconhecer

igualmente que as relações subjectivas que se estabelecem com o trabalho não são propriamente simétricas para os membros de ambos os sexos. “Não dispor de trabalho remunerado”, ou ocupar relativamente a este uma posição secundarizada no confronto com o parceiro conjugal tem consequências que se manifestam de modo diferenciado na imagem que cada um dos parceiros produz acerca de si próprio e que se traduz na sua própria segurança ontológica (Giddens, 1994[1991]).

Com efeito, as representações discursivas elaboradas pelos homens, mesmo entre aqueles que se orientam segundo o modelo paritário, colidem e são muitas das vezes curto-circuitadas por um conjunto de práticas e de protótipos profundamente ancorados a um nível disposicional, disposições que são resultado de uma associação do homem ao género masculino, logo às “forças sociais criativas” (Pina Cabral, 2003:79), ao domínio público, e, no interior deste, ao universo do trabalho e ao papel de “providenciador da casa”.

É certo que o ideal do homem enquanto “providenciador da casa” se encontra fundamentalmente presente nos modelos culturais introjectados pelas classes populares (Chaves, 1999; Hannerz, 1969; Liebow, 1967; Pina Cabral, 2003; Vale de Almeida, 1995) onde é possível surpreendê-lo inclusivamente num conjunto de representações que se manifestam no plano discursivo. A sua persistência não fica, porém, adstrita a estes grupos sociais. Ela é igualmente extensível (embora usufruindo aí de uma menor visibilidade) a categorias sociais que dispõem de mais capital cultural, como é o caso dos jovens advogados e, nesse sentido, ao próprio sistema hegemónico de valores.

É, portanto, razoável presumir que a não correspondência ao papel de “providenciador da casa” é, na generalidade dos segmentos sociais, um ónus que incide de modo acentuadamente mais profundo e latente junto dos homens do que no caso das mulheres, mesmo quando ambos afirmam, no plano da conjugalidade, a correspondência a um ideal de responsabilidade conjunta. Por outras palavras, “ficar sem trabalho”, manter com este uma relação precária, ou de um modo mais geral, demonstrar incapacidade, falta de energia, de engenho, de criatividade, para obter rendimentos que lhe permitam assumir este papel (ou tão-só para se autonomizar relativamente à família de origem), representa para muitos homens uma desonra do “tamanho da vida”, uma ameaça decisiva à sua *libido dominandi*¹³.

¹³Poder-se-ia mesmo afirmar que tal fractura afecta o seu *self nuclear* (Turner, 1988), consubstanciando-se num sentimento ou num estado de *vergonha*, no sentido que é conferido a este conceito por Giddens (1994[1991]), na sua abordagem dos processos de construção da identidade pessoal.

Para finalizar, importa além do mais reconhecer que as formas de pressão e de controlo sobre a natureza e alcance da performance masculina não se esgotam naturalmente no modo como os homens se auto-avaliam e nas suas auto-expectativas, como se estas tivessem sido produzidas apenas através do olhar de um “outro imaginado”. Elas são igualmente produto do confronto com hetero-expectativas que são reais embora se possam apresentar de modo difuso. Essas expectativas manifestam-se no plano relacional, em situações ínfimas e aparentemente triviais do quotidiano.

Com efeito, falhar relativamente ao papel de providenciador da casa significa pôr em causa um conjunto de disposições e idealizações não expressas necessariamente de um modo consciente e menos ainda discursivo que um número considerável de mulheres transportam consigo a propósito do papel que cabe ao homem, projectando-se na avaliação que dele produzem, bem como na relação que com ele estabelecem. Tal não deixa de ser acentuado pelo próprio Bourdieu (1999[1998]:31), ao referir que tais princípios “(...) exigem de maneira tácita e indiscutível que o homem ocupe, pelo menos na aparência e para o exterior, a posição dominante do casal, é por ele pela dignidade que lhe reconhecem *a priori* e que querem ver universalmente reconhecida, mas também por si próprias, pela sua própria dignidade, que as mulheres não podem querer e amar um homem cuja dignidade seja claramente afirmada e atestada pelo facto de “ele as ultrapassar de modo visível”¹⁴. Em suma, parafraseando Michel Bozon, poderia afirmar-se que “aceitar uma inversão das aparências é dar a pensar que é a mulher que domina, o que (de maneira paradoxal) a rebaixa socialmente: sente-se diminuída com um homem diminuído”¹⁵.

É por este conjunto de razões que a persistência de desigualdades não pode ser procurada apenas num conjunto de representações superficiais, mas igualmente num conjunto de disposições que se transmitem de corpo a corpo e que se situam aquém e além do discurso. Noutros termos, a dominação androcêntrica estriba-se em larga medida no facto de as práticas de homens e mulheres convergirem num sentido comum,

¹⁴ Alongando-se nesse comentário Bourdieu refere ainda: “(...) contra a tentação, na aparência generosa, à qual tanto sacrificaram os movimentos subversivos, de propor em nome da simpatia, da solidariedade ou da indignação moral e de calar os próprios efeitos da dominação, nomeadamente os mais negativos, devemos assumir o risco de parecer justificar a ordem estabelecida trazendo à luz do dia as propriedades por meio das quais os dominados (mulheres, operários, etc.) conforme a dominação os fez podem contribuir para a sua própria dominação”. Torna-se aqui bem patente a preocupação de Bourdieu com a possibilidade de o seu esforço teórico ser interpretado como uma justificação da “ordem estabelecida”. Esta questão é analisada por Amâncio (2003) em diálogo com a obra de J. W. Scott (1999).

¹⁵ Cit. em Bourdieu (1999[1998]:31).

em virtude de terem incorporados esquemas de percepção e de apreciação que tendem a ser partilhados. Tal não significa que a presença destes quadros disposicionais possa de algum modo ser universalizada, como por vezes parece deduzir-se de *A Dominação Masculina*. De facto, como há pouco referimos, mas urge sublinhar com dobrado ênfase, que é impossível não reconhecer que a análise de Bourdieu enferma neste capítulo de uma manifesta “inclinação naturalista”¹⁶; perspectiva que tende a denegar o pressuposto essencial que “os usos culturais que podem ser dados à sexualidade e ao género não podem de alguma forma ser descritos por uma simples (e constante) identificação entre sexualidade física de uma pessoa e o seu comportamento social e simbólico”. (Pina Cabral, 2003:59).

Conclusão

Os processos de selecção social que se tornaram patentes no ingresso, primeiro na licenciatura em Direito e, posteriormente na profissão, continuam a aprofundar-se no interior desta última, designadamente no acesso às posições economicamente mais capitalizadas.

No entanto, encarando a população no seu cômputo global ao contrário do que se havia suposto no início deste trabalho, a posse de contacto directo com advogados, e muito particularmente a posse de ascendentes advogados, não parece desempenhar um papel significativo na explicação destes aspectos. Quanto mais não seja porque o caso daqueles que têm pais advogados é reduzido, sendo o número dos que dispõem, na retaguarda, de duas gerações de advogados praticamente residual.

Isto não significa que o capital social familiar interno ou externo ao campo não tenha consideráveis efeitos propulsores ao nível da inserção, facilitando-a e tornando-a mais bem sucedida. Com efeito, este factor, por um lado, e todos aqueles que decorrem através da mediação do campo universitário (o capital social aí também angariado, as classificações obtidas e o próprio valor simbólico da escola em causa), por outro, acabam por ter uma forte repercussão explicativa na desigual distribuição dos jovens advogados no interior do campo da advocacia, designadamente no acesso às suas

¹⁶ Expressão de Ortner e Whithead, citada em Pina Cabral (2003:59). A este propósito, consultar igualmente Vale de Almeida (1995:127-149)

posições mais capitalizadas, sendo a sua relevância explicativa tanto maior, quanto mais nos centramos na observação das lógicas de funcionamento do universo societário.

O somatório atomístico destes factores não nos deve, porém, iludir relativamente a um aspecto que nos obriga a relativizar as teses meritocráticas sobre a inserção profissional dos jovens advogados. Ele torna-se, sobretudo, patente quando desviamos o olhar de indivíduos particulares (cuja trajectória merece, sem dúvida, ser analisada do ponto de vista sociológico), procurando encarar na sua globalidade o modo como decorre este processo de transferência e de reconversão de capitais para o interior do campo da advocacia. Com efeito, basta proceder a essa análise para que depois de atravessados todos os filtros e processos, se torne possível observar que os diferentes posicionamentos dos jovens no campo da advocacia estão ligados às suas origens sociais. Talvez o melhor índice seja a composição social das grandes sociedades. Existe, de facto, um enorme fosso entre a composição social das famílias de origem dos jovens que ingressam como colaboradores nesses patamares financeiramente mais rentáveis da advocacia contemporânea e o perfil geral dos homens e mulheres que, no contexto global da sociedade portuguesa, se encontram numa faixa etária idêntica à dos seus pais.

Ao procurarmos identificar outras dimensões que possuam igual relevância no processo desigual de inserção profissional, sobressaiu, sem dúvida, o género. Se, em termos gerais, tais desigualdades já se pré-anunciavam nas maiores taxas femininas de suspensão da inscrição na Ordem, elas tornaram-se, porém, nítidas ao constataremos a desigual repartição de homens e mulheres pelas diversas classes de situação profissional; possuindo eles um maior acesso às posições mais capitalizadas ou simplesmente melhor remuneradas no interior do campo.

Esta tendência não causa grande surpresa. Ela vem, no fim de contas, integrar uma situação de desigualdade de género que se regista no quadro geral no mundo do trabalho. Como se argumentou neste capítulo, tais desigualdades não podem ser simplesmente entendidas como resultado de formas de segregação explícitas. Pelo contrário, elas resultam também de disposições que se manifestam nas expectativas que homens e mulheres desenvolvem acerca da posição que, uns e outros, deverão ocupar no campo do poder, e no quadro da esfera laboral, e que se manifestam, sobretudo, no contexto da conjugalidade quando começam a colocar-se os problemas relativos ora ao sustento da casa ora aos ditames da esfera doméstica (particularmente os que são impostos pela maternidade). Tais expectativas contêm um impacto infra-discursivo que,

longe de o neutralizar, vão colocando entraves à eficiência prática do hegemonicamente proclamado “modelo paritário”.

Capítulo VII

Classes de situação profissional e hierarquia simbólica

Temos vindo a analisar o modo como os jovens advogados se encontram desigualmente posicionados no interior do campo profissional. Esta desigualdade foi analisada do ponto de vista do capital económico e social que aqueles possuem ou que indiciam vir a alcançar. Trata-se de um tipo de seriação estreitamente associado às propriedades da clientela que requisita serviços jurídicos e com a qual os profissionais estabelecem relações advogado-cliente, sejam estas directas ou medidas (como sucede quando trabalham como colaboradores em grandes sociedades). Enquanto os clientes com menor volume de capital recorrem aos serviços de advogados também eles menos capitalizados, os mais bem posicionados na hierarquia social seleccionam os advogados melhor situados no campo profissional¹. Isto leva a que, nos patamares cimeiros do campo profissional, se constituam formas de congregação de advogados e clientes que condensam volumes extremamente elevados de capital e que detêm um marcado poder de intervenção na sociedade portuguesa, assim como uma forte capacidade de reprodução da sua posição social em termos intergeracionais.

No presente momento, iremos centrar-nos na resposta às seguintes questões: encontrar-se-á o capital simbólico em circulação no interior do campo desigualmente distribuído entre as diferentes situações profissionais de modo análogo ao que acontece com os restantes tipos de capital – fundamentalmente de capital económico – como se todos estes distintos tipos de capital fossem apropriados necessariamente pelos mesmos indivíduos? No mesmo sentido, qual será a possibilidade de angariar capital simbólico por parte dos agentes sociais que ocupam as posições profissionais economicamente mais frágeis, por vezes depauperadas?

A resposta aprofundada a estas questões passa pela identificação dos critérios que estão na base da distribuição do capital simbólico no interior do campo. Como os referidos critérios são extremamente diversos, agrupá-los-emos em torno de dois eixos distintos, correspondentes a duas lógicas distintas de capitalização simbólica.

¹Se desenvolvêssemos neste estudo uma abordagem centrada na oferta e na procura de serviços jurídicos poderíamos acrescentar que a generalização da possibilidade de recurso à advocacia e, por essa via, a concretização de um princípio de universalização do acesso à justiça se encontram, presentemente, articuladas com a própria constituição hierarquizada do campo profissional.

Para que não subsistam dúvidas relativamente ao modo como concebemos o conceito de capital simbólico, vale a pena avançarmos com uma definição na qual nos revemos e que se afigura particularmente clara. Designamos por capital simbólico “cette (...) espèce de capital qui joue (...) un rôle très particulier et irremplaçable en conférant la légitimité aux agents, c’est-à-dire en leur donnant ces propriétés à la fois impalpables et si décisives qu’on appelle autorité, prestige, réputation, renommée, notoriété, honneur, talent, don, goût, intelligence, etc., toutes propriétés qui ne peuvent exister que dans la mesure où les autres veulent bien reconnaître que vous les possédez, mais dont l’existence, une fois admise par les autres agents, contribue à assurer votre capacité de domination, à vous donner du pouvoir et à accroître vos profits (économiques, culturels et autres). (...) Le capital symbolique n’est rien d’autre que ce crédit consenti à des agents par d’autres agents (...)” (Accardo, 1983:73)².

Eixo dos critérios de capitalização gerais

Um primeiro eixo que nos permite identificar o modo como o capital simbólico circula no interior do campo da advocacia, é formado por critérios de atribuição deste tipo de crédito que conhecem uma ampla difusão no sistema social global, não sendo, portanto, específicos da profissão forense. Com base neles os jovens advogados vêem não só ser-lhes atribuído (ou negado) capital simbólico por parte dos pares, mas também pela generalidade dos observadores exteriores ao campo. Poder-se-ia, aliás, acrescentar que é, fundamentalmente, através destes critérios que os agentes externos à profissão interferem nos processos de atribuição e apropriação de capital simbólico que têm lugar no seu interior.

Trata-se de um eixo constituído por quatro critérios. O primeiro corresponde ao *capital económico*. Com efeito, é um lugar comum constatar a estreita relação que ambos os capitais estabelecem entre si ou, se se preferir, a facilidade de tradução e conversão directa do capital económico em capital simbólico. A transferência deste princípio geral para o seio da advocacia, leva-nos a afirmar que os jovens advogados são tanto mais susceptíveis de ser valorizados no plano simbólico quanto maior for o rendimento económico que obtêm ou indiciam vir a obter.

² A propósito do conceito de capital simbólico consultar Bourdieu (1989), mas também Chaney (1996).

Um segundo critério, encontra-se estreitamente ligado ao anterior e prende-se com o tipo de práticas que os indivíduos desenvolvem em diversos sectores de actividade social, nomeadamente no universo do consumo, através da aquisição de determinados tipos de habitação, veículos automóveis, indumentária, consumos culturais, desportos praticados, etc., propriedades que ao serem encaradas na sua globalidade e ao assumirem formas relativamente padronizadas se consubstanciam em *estilos de vida*. A importância nuclear que certos estilos de vida distintivos adquirem na obtenção de capital simbólico tem sido alvo de desenvolvimentos extremamente férteis na investigação sociológica a que aludiremos em capítulos posteriores³. Um terceiro critério de concessão de capital simbólico encontra-se, por sua vez, intimamente ligado ao capital social. Com efeito, os jovens advogados são tanto mais susceptíveis de obterem capital simbólico quanto mais se encontrarem próximos de colegas e clientes simbolicamente valorizados. Trata-se aqui de sublinhar a existência de uma espécie de *poder de osmose social*, através do qual a aproximação de indivíduos que possuem este tipo de atributos se converte num indício central do seu próprio valor.

Finalmente, um último critério prende-se com o maior ou menor grau de *exclusividade* das situações profissionais que os jovens conseguiram alcançar – se, por um lado, nos deparamos com patamares de acesso restrito (ou mesmo raros), no pólo oposto confrontamo-nos com um conjunto de posições profissionais susceptíveis de ser alcançadas por um vasto número de jovens profissionais. Para identificarem estas últimas os indivíduos reservam termos que são, por si só, elucidativos da menor valia que lhes é conferida, como, por exemplo, “situações de recurso” ou “ao alcance de qualquer um”. Ora, o estatuto de raridade das situações atingidas é, em si mesmo, uma fonte de obtenção de capital simbólico, dado funcionar como um indício de que se possui um conjunto de outras propriedades distintivas. Com efeito, os indivíduos conhecem, mesmo que de um modo difuso, o tipo de relações que demonstrámos

³ Ao mobilizarmos aqui a noção de *estilo de vida* temos em mente a definição formulada por A. J. Veal num artigo onde o autor procura produzir uma retrospectiva das definições e das formas de operacionalização empírica deste conceito: “Lifestyle is the distinctive pattern of personal and social behaviour characteristic of an individual or a group. Behaviour includes activities involved in relationships with partners, family, relatives, friends, neighbours and colleagues, consumption behaviour, leisure, work (paid or unpaid) and civic and religious activity. Patterns of behaviour are linked to values and to socio-demographic characteristics, may involve varying degrees of social interaction, coherence and recognizability and are formed through a process or limited choice”. Embora sintética, cremos que esta definição tem a vantagem de ser facilmente compatível com a de uma multiplicidade de outros autores, que integram o conceito de estilos de vida em quadros conceptuais mais amplos. É o caso de Bourdieu (1979, 1997[1994]:13-14) ou de Giddens 1994[1991]). Acerca da mesma noção ver também a obra de Chaney (1996) e, em Portugal, a noção de “estilizações de vida” desenvolvida por Borges Pereira (2002).

empiricamente no capítulo anterior. Isto é, que as situações de acesso mais restrito, são geralmente conquistadas pelos indivíduos que dispunham, já antes do seu ingresso no campo profissional, de um maior volume de capital simbólico independentemente de este se encontrar associado a um “bom nascimento”, à frequência de escolas bem cotadas, ou ainda ao valor das classificações aí obtidas.

Quaisquer destes critérios de atribuição de capital simbólico são critérios de atribuição de capital simbólico que se encontram fortemente associados entre si. Isto é, os indivíduos que se situam numa posição elevada num determinado tipo de critério tendem, igualmente, a situar-se em plano de destaque face aos restantes. Por conseguinte, ao terem estes critérios incorporados nos seus esquemas de classificação, os profissionais não se limitam a atribuir um maior ou menor crédito simbólico a cada uma das situações particulares com que se deparam. Eles produzem antes uma leitura geral do campo, no contexto da qual as diferentes situações profissionais, mas também os indivíduos que as ocupam, surgem simbolicamente hierarquizados. A identificação desta seriação simbólica é importante para que se possa compreender, de forma sistemática, o modo como o capital simbólico circula no interior do campo. Torna-se assim possível avançar com o seguinte escalonamento.

Em primeiro plano situam-se os jovens que possuem o estatuto de *colaboradores em grandes sociedades* (Classe 3) –, sendo o nível de capital simbólico por eles apropriado tanto maior quanto mais elevada for a cotação da entidade para a qual trabalham. É possível destacar esta categoria em virtude de concatenar os diversos princípios que constituem este primeiro eixo de capitalização simbólica. Trata-se, com efeito, da classe de situação profissional que é, em média, mais bem remunerada; que dispõe de contactos com um maior número de advogados destacados no interior do campo, assim como com os clientes mais capitalizados. Para além disso, ela é constituída por muitos indivíduos que possuíam já uma cotação simbólica considerável antes de ingressarem no campo.

Com um estatuto próximo à maioria dos indivíduos da Classe 3, encontramos jovens inscritos em situações profissionais que têm características *mais independentes*: os sócios de pequenas sociedades (particularmente alguns sócios de capital e indústria que obtêm rendimentos consideráveis) e os profissionais que partilham despesas de escritório com outros advogados dispondo de boas avenças. Para além destes, deparamos ainda, neste patamar, com uma minoria dos inscritos na Classe 4 – mais concretamente, os advogados que trabalham em grandes empresas.

A partir daí, e à medida que abandonamos estes patamares, vamos entrando em situações mais destituídas do ponto de vista dos critérios que constituem este eixo e, por maioria de razão, em termos simbólicos. É o caso dos *prestadores de serviços* para advogados individuais e dos colaboradores mal remunerados em pequenas e médias sociedades de advogados, assim como grande parte dos profissionais empregados em organizações. Isto é, os indivíduos inscritos nas Classes 2 e 4, e ainda um segmento minoritário da Classe 3.

Finalmente, no patamar mais baixo da hierarquia simbólica, deparamos com os jovens que constituem a esmagadora maioria da Classe 1 – advogados *independentes isolados* ou trabalhando na estreita dependência de um advogado sénior, mas, em qualquer dos casos, extremamente mal remunerados. Pode considerar-se que estes últimos constituem a própria periferia simbólica da classe profissional, sendo confrontados, como veremos no último capítulo, com o estigma de se encontrarem “a mais” na advocacia, arrastando o grupo profissional, na esperança vã de aí permanecerem, para além dos limites mínimos da probidade.

Embora a identificação desta ordenação simbólica seja essencial para que se possa compreender a forma como o capital simbólico se encontra distribuído no interior do campo profissional, devemos, no entanto, chamar a atenção para um aspecto relevante: ela raramente se manifesta no plano discursivo. Para sermos exactos, o que se torna mais comum encontrar nos discursos produzidos pelos agentes sociais quando instados a pronunciarem-se directamente sobre a hierarquia simbólica existente no campo, é a afirmação da sua inexistência, a sua denegação, a proclamação de que as situações profissionais onde os jovens se inscrevem se encontram alinhadas num plano horizontal. Poucos são aqueles que afirmam explicitamente orientar-se para determinadas posições na profissão porque estas lhes permitem usufruir de um estatuto simbólico superior, e menos ainda os que afirmaram possuir um estatuto deste género por dele se terem apropriado. Em suma, segundo estas versões encontrar-nos-íamos, simplesmente, perante situações profissionais *diferentes* e não propriamente perante posições hierarquizadas.

Como veremos adiante, a evidência empírica disponível leva-nos a afirmar que seria um erro ignorar em absoluto estes discursos dos jovens advogados, reduzindo-os a meros expedientes retóricos, ou seja, a puras falsificações daquilo que realmente se pensa. Todavia, não constituiria um equívoco menor fazer depender o reconhecimento da existência desta hierarquia simbólica das afirmações proferidas pelos jovens

profissionais, muito menos de declarações onde aquela fosse afirmada de modo tonitruante. Com efeito, a afirmação da sua existência sobressai antes em declarações de teor mais modesto obtidas aqui e além nos depoimentos dos jovens profissionais. Isto não nos impede de considerar que estas representações só seriam devidamente perceptíveis em toda a sua expressão através da observação directa de situações onde os jovens advogados se encontram em interacção (nos tribunais, em reuniões da classe, etc.), assim como com base em entrevistas informais. Significativamente, foi exactamente nos casos em se encetaram diálogos fora do contexto formal de entrevista que este tipo de declarações emergiu com maior nitidez.

Os discursos onde a identificação desta hierarquia surge explicitada são mais frequentes junto dos colaboradores em grandes sociedades. Tal torna-se patente, por exemplo, quando o acesso a determinadas sociedades bem cotadas é anunciado com júbilo por aqueles que nelas ingressam, êxito tanto mais susceptível de figurar como um triunfo quanto mais o indivíduo entender que esse facto se ficou a dever ao princípio virtuoso do “mérito puro” e não a quaisquer outros critérios. Movida sem dúvida por essa convicção, uma jovem que, no final do seu estágio, fora elogiada por diversos advogados seniores e convidada a permanecer numa sociedade de topo (especializada em Direito Fiscal), revelou pouco tempo depois aos seus familiares dispor já de um escritório *só para si*, proferindo a seguinte afirmação quando questionada a propósito de “quais seriam, no seu entender, os melhores advogados”: *toda a gente sabe, ou eu acho que toda a gente sabe, que são aqueles que estão nas grandes sociedades. Mas ninguém diz*. Esta asserção, como atrás se sublinhou, não é vulgar; ela não só identifica claramente a hierarquia como, além do mais, alerta o investigador para a sua putativa ocultação no interior do campo.

Todavia, é possível extrair o mesmo tipo de ilações de outras declarações, nomeadamente daquelas onde se sugere que a supremacia simbólica deste tipo de advocacia, se baseia no facto de colocar os jovens advogados perante clientes que dispõem de elevados volumes de capital. Tal facto propiciaria o contacto com um universo de clientela que, para utilizar a expressão de uma jovem advogada colaboradora num grande escritório, é *glamoroso*, mas que, antes de tudo o mais, permite aos advogados libertarem-se da indignidade que representa a dificuldade de cobrarem honorários, situação que sabem ser recorrente entre os advogados que trabalham com clientes individuais.

Trabalho com pessoas... trabalho com verdadeiros senhores. Aqueles que são capazes de me ver e me dar um beijo na mão se for preciso. Trabalhar com pessoas intelectualmente estimulantes, mesmo não se gostando ou não se adorando o que se faz, tem mais piada, ou tem um bocadinho mais do que trabalhar com... Do que, de repente, estar a discutir os honorários com o bate-chapas da esquina, que bateu na mulher e que não percebe, ainda por cima, porque é que vai a tribunal.

(Jovem advogada, Classe 3; Colaboradora de sociedade de advogados)

No mesmo sentido, e revelando de um modo porventura mais veemente uma certa “impaciência” para com o universo dos pequenos clientes, uma outra advogada afirmou taxativamente os grandes escritórios, pois, salvaguardando o facto de *poder estar a ser elitista, não gosta de “clientezinhos” que se põem a discutir 100 contos de honorários com o advogado*. Neste último caso, e na sequência dos aspectos referentes ao género discutidos no capítulo anterior, é curioso referir que nos deparamos com uma profissional, descendente de uma família com um longo historial de juristas, que começou desde cedo a trabalhar numa grande sociedade. Mais tarde, porém, ela optou por ingressar num escritório de menores dimensões não obstante a insistência de alguns dos sócios mais importantes para que permanecesse e a sua preferência manifesta pelo exercício em grandes sociedades. Todavia, o menor volume de trabalho concede-lhe a possibilidade de dispor de mais tempo para os filhos que já tem e os que ainda quer ter, já que o rendimento obtido pelo marido lhes permite manter um nível de vida elevado.

Mas é absolutamente necessário sublinhar que a opinião de que nas grandes sociedades nos deparamos com profissionais de elite surge também, por vezes, no discurso de advogados que não exercem em entidades deste tipo. Um jovem que desenvolve exclusivamente a sua actividade num escritório com partilha de despesas não hesita, por exemplo, em conferir o epíteto de *elite* aos advogados que aí trabalham, utilizando para os distinguir uma curiosa metáfora alusiva ao *valor da toga*.

Isso é muito bom porque, para já um advogado trabalhar num escritório de advogados, numa boa sociedade de advogados, fica rotulado também como pertencendo...podemos dizer sem problema nenhum: uma elite. Há esse status, portanto. Porque até mesmo na advocacia, há um advogado que tem uma toga de, isto é uma caricatura, 100 €, e depois há um que tem uma toga de 1000 €. Portanto, há uma distinção obviamente. Isto na advocacia; na alta advocacia e na advocacia mais baixa. Obviamente.

(Jovem advogado, Classe 2; exerce advocacia, partilhando as despesas de um escritório)

Por sua vez, um outro jovem que é actualmente sócio numa pequena sociedade afirma que a convicção de fazer parte de uma elite é apenas real para os próprios, não passando de uma presunção sem fundamento. Tal comentário, em si mesmo, porém não pode deixar de ser entendido como reconhecimento da existência de uma hierarquia representacional no interior da advocacia, independentemente do próprio afirmar não se rever no seu conteúdo.

Para já, esse determinado tipo de escritórios pedem sempre a nota a partir de X, e da faculdade X e Y, não é? Logo aí já dá uma ideia de uma certa distinção e de uma certa elitização, não é? E depois as pessoas que conseguem, de certa forma sentem-se como se tivessem conseguido um prémio e sentem-se bons por estar no escritório tal. Só por exemplo... fiscal, que é assim uma coisa que eles acham que é muito importante e que dá muito dinheiro e tal. E dizem com um certo peito inchado e tal, como apanhei aí alguma gente, e acham que isso lhes proporciona um certo e determinado tipo de estatuto, e que pertencem a uma certa elite: - “Então trabalham onde?”; - Trabalho no escritório X”. E as pessoas ficam: - “Ah, ele trabalha no escritório de fulano tal que é conhecido”.

(Jovem advogado, Classe 2; sócio de indústria de uma pequena sociedade de advogados da qual não é fundador)

Fazendo agora um parêntese, perguntemo-nos: quais as razões que explicam a tendencial denegação discursiva deste tipo de hierarquia simbólica no interior do campo profissional?

A primeira razão é a mais fácil de enunciar: a hierarquia simbólica a que nos referimos não constitui um edifício teórico sistemático nas representações dos jovens profissionais. Configura-se, sim, de um modo difuso, sendo por isso difícil de verbalizar.

Em segundo lugar, a afirmação da existência de uma hierarquia simbólica embate nos princípios igualitários muito difundidos nas sociedades democráticas, com base nos quais se sustenta, abstractamente, que as pessoas têm igual dignidade, que a sua diferenciação é de natureza meramente funcional e que a própria subordinação existente é algo de livremente consentido, estabelecido através de um acordo entre as partes. Trata-se de reconhecer a progressiva difusão de que foi alvo o regime de interacção igualitário próprio das sociedades democráticas, tal como foi analisado e prescrito por Tocqueville no seu clássico *Démocratie en Amérique*. Como refere Martucelli (2002: 272-80): “la société égalitaire, par la bienveillance de la toute-puissance opinion publique, rapproche les hommes entre eux, créant une sorte d’égalité imaginaire. Le

serviteur peut devenir maître à chaque moment. L'obéissance ne découle plus du rang. Elle est librement consentie par la volonté, au sein d'un accord temporel entre les deux parties. C'est seulement dans les limites d'un contrat que l'un est serviteur et l'autre, maître, mais, en dehors de ce contrat, ce sont deux citoyens. Il se «crée entre eux une sorte d'égalité imaginaire, en dépit de l'inégalité réelle de leurs conditions»”.

Um terceiro aspecto que contribui para a negação da hierarquia simbólica no contexto profissional prende-se com a circulação de representações com base nas quais se sustenta que o acesso de muitos indivíduos às posições mais capitalizadas fica a dever-se à mobilização de recursos relacionais por parte da sua família de origem e não a quaisquer méritos individuais. Tudo se passa, nestes casos, como se se recorresse, aos princípios da ideologia e das formas de legitimação meritocráticas, a fim de apupar, dirimindo, a valorização social de que são alvo. Este terceiro ponto merece-nos algumas apreciações suplementares.

Numa primeira instância, verificou-se que estas insinuações podem surtir algum impacto nos próprios indivíduos que entendam que estas lhes são dirigidas. Em alguns casos é observável que este impacto os leva a uma preocupação acrescida no sentido de patentearem o seu próprio valor, ou seja, de demonstrar que a situação que alcançaram se deve às suas capacidades pessoais ou que, quando tal manifestamente não sucedeu, se tornou uma realidade. Esforços deste tipo foram patentes junto dos jovens que ingressaram em grandes sociedades através de uma clara interferência de familiares. Estes fazem questão em sublinhar que não são alvo de qualquer tratamento especial, afirmando realizar jornadas de trabalho identicamente extensas a um ritmo elevado.

Mas é possível encontrar também esforços discursivos do mesmo género no quadro da advocacia independente, fundamentalmente quando esta é desenvolvida na dependência de parentes. Estes esforços tornaram-se patentes, por exemplo, no caso de uma advogada que desenvolve a profissão numa situação de partilha de despesas mas que, no fundo, se encontra até à data muito dependente de um familiar – neste caso, o pai – bem como da clientela que este foi paulatinamente angariado ao longo de décadas. É curioso verificar, neste exemplo, que não obstante o visível – e necessário – apoio profissional paterno, que se soma ao apoio financeiro do marido, surgiram várias vezes ao longo da entrevista proclamações das virtudes meritocráticas através do recurso à expressão *fazer por mim*, assim como da recusa da utilização do termo “acrescentar” para caracterizar a sua relação com património de clientes familiares, em favor da

palavra *conjugar*, que traduziria melhor a sua capacidade em conquistar o seu próprio lugar no mercado.

Entrevistador: (...) Tenho a sensação de que dispõe de um *background* e de uma sustentação...

Entrevistada: *Do ponto de vista profissional e financeiro, obviamente. Mas não é meu. Eu quero o meu. É essa a sua pergunta?*

Entrevistador: Gostaria que desenvolvesse...

Entrevistada: *Portanto. Tenho um background mas não sou eu, e eu quero o “meu”! Eu... ter a minha estabilidade. Isso é que é para mim importante. Ainda bem que tenho e agradeço imenso o que tenho, porque... eu acho que é uma questão caótica de sorte. Nasci no seio que nasci e tive a vida que tive, no caos da sorte. Isso aconteceu-me e estou muito agradecida pelo sorteio que me foi feito. Tento aproveitá-lo ao máximo, obviamente que me dá... Eu tenho consciência, e infelizmente, quanto mais o tempo passa, por experiências que vejo à minha volta e outras pessoas têm,... que realmente eu estou mais à frente. Tenho mais estabilidade, tenho mais back up... Mas eu quero fazer por mim. Eu quero fazer por mim.*

Entrevistador: Mas não considera que isso apesar de tudo é seu, pertence-lhe, não é qualquer coisa...

Entrevistada: *Como é que eu lhe hei-de dizer? Eu tenho um background; e eu quero, eu própria, conquistar algo para poder trazer ao meu background. Eu não quero... O meu background, desculpe-me a expressão mas... Eu quero fazer para poder ter. E eu acho que isso até é bastante comum na maior parte das pessoas que têm algum background. O background é maravilhoso, mas ao mesmo tempo pressiona, porque uma pessoa sente-se mais pressionada para fazer alguma coisa por si, conseguir obter por si, e ter um certo prestígio. E eu estou nitidamente nesse grupo. É isso que eu quero fazer. Tenho um background, estou satisfeita com isso, mas eu quero ter o meu. Quero ser eu a fazer.*

Entrevistador: De qualquer maneira, só para ver se compreendi bem, quando me dizia que queria trazer alguma coisa de fora para acrescentar...

Entrevistada: *Para acrescentar, não. Para conjuguar.*

(Advogada, Classe 2; Trabalha no escritório do pai, também advogado com quem realiza trabalhos em parceria, tendo também alguns clientes próprios)

Este género de preocupação pode levar a uma desvalorização pontual de alguns indivíduos que com eles são confrontados. No entanto, pouco afecta a equação geral de atribuição de capital simbólico sustentada nos quatro critérios acima enunciados. De

facto, embora tais critérios incidam sobre profissionais concretos, eles transcendem-nos, encontrando-se na génese da atribuição de capital simbólico às próprias posições que estes ocupam. Além do mais, convém acrescentar que a necessidade de invocar o mérito para se aceder a determinadas posições profissionais de elite se circunscreve a cargos públicos, cujo ingresso obedece ao pressuposto da igualdade de oportunidades e à figura do “concurso”. Na generalidade das outras situações, existe uma disposição socialmente generalizada para aceitar que os indivíduos protejam os seus descendentes, reservando-lhes determinadas posições. Tal constitui, aliás, uma forma legítima de proteger o seu património.

Mais ainda, este procedimento é compreensível à luz da ideia de que as próprias posições profissionais têm um valor que lhes é imanente. Por um lado, existe a crença generalizada de que quem deve ocupar as melhores posições são os indivíduos com determinados méritos intrínsecos; por outro lado, a crença de que certas posições merecem ser ocupadas pelos que são dignos desses lugares, sem o que essas posições perderiam parte do seu estatuto. Deste último ponto de vista, o recrutamento destes jovens torna-se, portanto, fundamental e justificável mesmo em termos económicos. É razoável supor, inclusive, que quando uma grande sociedade contrata um indivíduo com base nas suas origens, nomeadamente num determinado nome familiar, o seu recrutamento não é, em parte dos casos, entendido apenas como um obséquio prestado aos “seus”, mas como uma estratégia de preservação do capital simbólico das próprias entidades em causa. Estabelece-se assim, neste caso, uma relação circular semelhante à que se verifica em múltiplos outros contextos sociais – os indivíduos que transportam um maior volume de capital simbólico são também aqueles que se encontram em melhores condições de conquistar as posições a que se atribui mais crédito, o que lhes permite reforçar não só o seu volume de capital, mas acrescentar mais valor às posições das quais o seu próprio valor é tributário.

Finalmente, uma quarta razão que concorre para a denegação desta hierarquia simbólica reside num conjunto de critérios que curto-circuitam de forma incisiva aqueles a que nos temos vindo a reportar. Referimo-nos a um leque de critérios baseados noutras lógicas de hierarquização simbólica que serão aprofundados no próximo ponto. Antes disso, contudo, importa referir que este eixo que acabámos de delinear traduz a extensão ao campo profissional de princípios de atribuição de capital simbólico largamente difundidos em outros campos e na generalidade do espaço social. A sua observação permite-nos responder afirmativamente à questão que colocámos de

início: a atribuição e a apropriação de capital simbólico por parte dos jovens advogados encontra-se efectivamente associada à distribuição desigual dos outros tipos de capitais.

Eixo das virtudes internas ao campo⁴.

Identificámos no interior da profissão um segundo eixo de atribuição de capital simbólico que se distingue do anterior por três aspectos. Em primeiro lugar, ele assenta num conjunto de critérios que, em certa medida, podem ser considerados específicos da advocacia, adquirindo neste contexto profissional, por relação a outros campos profissionais, uma expressão particularmente vincada. Em segundo lugar, estes critérios distinguem-se dos anteriores por se encontrarem presentes nos discursos emitidos pelos jovens advogados de uma forma bastante mais frequente e notória. Finalmente, diferenciam-se também por dizerem respeito a putativas virtudes ou desvirtudes características de cada tipo de situação profissional. Concretamente, este segundo eixo opõe um conjunto de virtudes próprias da advocacia dos grandes escritórios a um conjunto de outras que enaltecem as formas de advocacia independente e não assalariada.

A presença no campo deste segundo eixo de capitalização simbólica não anula a anterior hierarquia. No entanto, como se verá, é indubitável que ele favorece a circulação no interior da advocacia contemporânea de um conjunto de critérios e representações que permitem valorizar a condição daqueles que se encontram inscritos nas situações profissionais economicamente mais débeis. Nessa medida constituem uma espécie de “trunfos” que os agentes sociais podem mobilizar, no sentido de negociar e reivindicar formas de valorização simbólica. De facto são reconhecidos pela generalidade dos agentes no campo, nomeadamente pelos profissionais mais prósperos que exercem a sua advocacia em médias e grandes sociedades. Esta constatação acabou por colidir com uma hipótese inicial: a de que os colaboradores em grandes sociedades teriam, hoje em dia, um ascendente tal que tenderiam a apropriar-se da generalidade do

⁴ Esta segunda parte do capítulo, embora centrada na advocacia, estabelece pontos de contacto com as análises produzidas por Chauvenet (1972 e 1973) ou Carapinheiro (1989 e 1991) acerca da profissão médica. Não obstante as diferenças consideráveis que resultam do enquadramento teórico que seleccionámos e da especificidade do campo profissional em questão, o confronto com a evidência empírica permitiu-nos constatar situações de analogia entre estes dois campos profissionais. Isto sucede, sobretudo, no caso daquilo que designámos por *modelo independente-generalista* no caso da advocacia e a *concepção humanista* no contexto da medicina (Carapinheiro, 1989 e 1991).

capital simbólico em circulação no interior do contexto da advocacia juvenil, impondo a sua supremacia de um modo totalizante e hegemónico.

As diversas virtudes que sustentam cada uma das situações de exercício encontram-se conjugadas entre si de forma a possuir uma certa coerência interna, havendo vantagem analítica em agregá-las em dois modelos distintos de valorização simbólica: o *Modelo Societário-Especializado* e o *Modelo Independente-Generalista*.

O modelo societário-especializado

As virtudes que constituem a base para o enaltecimento dos jovens que exercem a advocacia em grandes sociedades surgem em estreita associação com as características particulares da advocacia aí praticada, características essas que foram abordadas em pormenor no capítulo IV. A melhor forma de as sintetizar passa por identificar os aspectos que se encontram contidos no termo *advocacia moderna*, expressão profusamente utilizada no campo profissional com o propósito de assinalar que, no interior deste tipo de advocacia, estaríamos diante de uma prática profissional urbana e *cosmopolita* (indelevelmente associada à globalização e orientada para os mercados internacionais), capaz de assegurar o fornecimento de serviços de especial *qualidade* nas mais diversas áreas e, finalmente, inovadora, porque susceptível de fazer florescer áreas do Direito que vêm responder a “novas necessidades sociais”, decorrentes das dinâmicas aceleradas de transformação registadas nos últimos anos nos sistemas económico e jurídico.

Os elementos virtuosos da advocacia das grandes sociedades, que permitem corresponder a estes desígnios são a *especialização* e os *domínios do Direito* aí desenvolvidos. Quanto ao primeiro, de facto, a formação especializada e o exercício especializado da profissão constituem os aspectos mais invocados para acentuar o seu valor, bem como o dos jovens que aí trabalham. A crença nas vantagens da prática especializada manifestam-se num amplo conjunto de discursos e a melhor forma de os observar passa por contemplar os dados obtidos no inquérito referentes à proclamação da especialização como virtude que atravessa todo o campo profissional.

Quadro 7.1 – Grau de concordância com a afirmação “ A especialização dos advogados é um factor de melhoria dos serviços prestados” por Classes de Situação Profissional.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---|---|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Grau de concordância com afirmação: “A especialização dos Advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados” | Estou totalmente de acordo | Freq. | 20 | 46 | 50 | 28 | 144 |
| | | % | 37.7% | 38.7% | 70.4% | 57.1% | 49.3% |
| | Estou de acordo | Freq. | 18 | 51 | 20 | 20 | 109 |
| | | % | 34.0% | 42.9% | 28.2% | 40.8% | 37.3% |
| | Não tenho ainda opinião formada sobre essa matéria | Freq. | 3 | 7 | 0 | 1 | 11 |
| | | % | 5.7% | 5.9% | 0.0% | 2.0% | 3.8% |
| | Não concordo | Freq. | 11 | 15 | 1 | 0 | 27 |
| | | % | 20.8% | 12.6% | 1.4% | .0% | 9.2% |
| | Estou totalmente em desacordo | Freq. | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | % | 1.9% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.3% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Com efeito, no cômputo global, 86,6% declaram “concordar” ou “concordar totalmente” com esta afirmação. Tal concordância acentua-se, como seria de esperar, junto dos jovens colaboradores em médias e grandes sociedades, onde ascende aos 98,6%; mas estende-se igualmente a 71,7% dos Jovens advogados em situação precária, mesmo sabendo-se que o número daqueles que, na Classe 1, consideram exercer uma advocacia deste tipo não ultrapassa os 20%. Este último dado merece destaque. De facto, permite-nos concluir que, longe de se circunscrever a quem exerce este género de advocacia, a crença nas virtudes da especialização se estende a um vasto número de jovens profissionais, mesmo os envolvidos em formas de exercício generalistas.

Não é, pois, estranho que as virtualidades da advocacia especializada surjam explicitadas em múltiplos depoimentos emitidos pelos indivíduos contactados, independentemente da situação profissional em que se encontram inscritos. São disso exemplo as afirmações de um advogado que se encontra a trabalhar numa grande sociedade (e que exerce, em exclusivo, na área do contencioso comercial) mas também a de um outro que, inversamente, se situa num dos patamares inferiores de rendimento da Classe 2, exercendo uma advocacia generalista num escritório com partilha de despesas. Neste último caso, é porém relevante verificar que embora se ressalvem as vantagens do atendimento especializado que os clientes teriam nas grandes sociedades,

tal não obsta a que se tenha assumido, em simultâneo, um tom um tanto ou quanto ambíguo e hesitante. Esta observação permite-nos antecipar uma ideia que será explorada mais à frente: a de que raramente se encontram presentes, seja em qual for o quadrante do campo, representações que apontem para a afirmação de uma total e esmagadora supremacia de determinados modos de exercício face a outros, com base na evocação das suas putativas virtudes particulares.

Olhe, eu acho que uma enorme vantagem dos dias de hoje é a existência de sociedades de advogados. Porquê? Porque ao contrário do que acontece na Engenharia, por exemplo, em que há cursos de Engenheiros químicos, Engenharia civil, Engenharia... percebe? No fundo, se tivéssemos um curso de Engenharia só... é uma coisa tão multidisciplinar que é impossível uma pessoa saber tudo. O mesmo se passa exactamente no Direito. O mesmo se passa na Medicina, não é? Nós não temos só médicos: há os de clínica geral. Mas são, digamos, uma categoria residual, não é? Aquilo que temos é estomatologistas, aquilo que temos é neurocirurgiões. Há diversas especialidades. E no Direito também devia ser assim, porque é impossível, impossível a pessoa saber tudo de Direito. Portanto, a tendência foi, e a meu ver era uma coisa quase inevitável, apelar à especialização. Nada melhor do que os advogados se organizarem em sociedades, cada um tendo a sua especialidade, e arranjar, digamos, gabinetes multidisciplinares onde uma pessoa tenha um problema, que muitas vezes até pode tocar várias áreas. Contencioso, então, é um nicho privilegiado para isso acontecer.

(Jovem Advogado, Classe 3; Colaborador numa grande sociedade)

Numa grande sociedade, o atendimento é de outra qualidade porque há especialização. Num escritório pequeno, se bem que se faz um pouco de tudo... mas normalmente o próprio advogado está um pouco limitado nos seus conhecimentos, porque não consegue abarcar muito bem todos os ramos do Direito, e por vezes prefere... Faz mais trabalho... e ensina, e gosta de ensinar aquilo que sabe, e o resto já terei dificuldade. Se calhar, um jovem advogado pode ter um ambiente mais calmo. Mas aquilo que as pessoas querem é adrenalina, o andar para a frente. E num grande escritório de advogados, numa sociedade, de facto, aquilo é imenso: eles trabalham 12 horas por dia, há uma série de assuntos que podem ser tratados, e penso eu que talvez... E depois preferem não ficar lá. Alguns acabam por ficar mas, por outro lado, se eles tivessem que escolher eles preferiam ficar lá sendo sócios, mas, obviamente, isso é complicadíssimo. São assalariados, enfim têm alguma autonomia técnica, mas por vezes respondem a um superior que vai indicando os trabalhos e vai escolhendo...

(Jovem advogado, Classe 2; exerce advocacia, partilhando as despesas de um escritório)

A segunda virtude presente no modelo societário especializado, prende-se com os domínios do direito que aí são desenvolvidos. Referimo-nos, fundamentalmente, às áreas do Direito Comercial, Financeiro, Fiscal e Societário. Na verdade, quer estes

domínios do Direito quer outras áreas mais recentes e, por vezes, orientadas para questões muito específicas, como o Ambiente ou a Internet, não são dissociáveis das noções de “modernização” e de “especialização”, bem como dos próprios clientes capitalizados. Inversamente, os ramos do Direito Penal ou Família são considerados clássicos e associados a uma prática generalista, centrada no pequeno cliente.

A relevância simbólica que a formação nestas áreas específicas do Direito desempenha na valorização do exercício em grandes sociedades, não se encontra, porém, tão difundida no campo como a da especialização, não surgindo também de modo tão transparente nos discursos. Pelo contrário, a sua presença no enaltecimento do modelo societário-especializado, tende a ficar confinado ao segmento dos jovens advogados que se encontram a trabalhar nas grandes sociedades. Esta situação é também ela, observável nos dados quantitativos. Por exemplo, veja-se como ao serem confrontados com a questão: “com que ramos ou áreas do direito mais gosta ou gostaria de trabalhar?”, 40,8% dos indivíduos na Classe 3 afirma que gostaria de exercer Direito Comercial, percentagem que cai para os 13,4% na Classe 2 e para um número inferior a 10% na Classe 1. Por sua vez, no que respeita às áreas preteridas, o destaque vai para o Direito Penal, sendo este alvo de uma rejeição esmagadora por parte dos jovens das grandes sociedades. Observe-se, por exemplo, como apenas 1,4% da Classe 3 (jovens que trabalham em médias e grandes sociedades) o elegem como área preferencial de exercício, quando a declaração da sua preferência ascende aos 18,5% na Classe 2, atingindo na Classe 1 o seu cume com 28,3%.

Quadro 7.2 – Área do Direito preferencial por Classes de Situação Profissional

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--|--|---|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Área do Direito em que mais gostaria de trabalhar | Inclassificável | % | 1.9% | 1.7% | 1.4% | 2.0% | 1.7% |
| | Administrativo | % | 5.7% | 5.9% | 5.6% | 2.0% | 5.1% |
| | Civil | % | 30.2% | 31.1% | 9.9% | 24.5% | 24.7% |
| | Comercial | % | 9.4% | 13.4% | 40.8% | 20.4% | 20.5% |
| | Comunitário | % | 0.0% | 0.8% | 0.0% | 0.0% | 0.3% |
| | Concorrência | % | 0.0% | 0.0% | 2.8% | 0.0% | 0.7% |
| | Urbanização e edificação | % | 1.9% | 0.0% | 2.8% | 0.0% | 1.0% |
| | Família e sucessões | % | 1.9% | 4.2% | 0.0% | 2.0% | 2.4% |
| | Financeiro, bancário e penal económico | % | 0.0% | 0.8% | 7.0% | 0.0% | 2.1% |
| | Fiscal, fiscal internacional e aduaneiro | % | 3.8% | 6.7% | 8.5% | 2.0% | 5.8% |
| | Penal | % | 28.3% | 18.5% | 1.4% | 22.4% | 16.8% |
| | Seguros e responsabilidade civil por acidentes | % | 0.0% | 0.8% | 1.4% | 2.0% | 1.0% |
| | Soc. de informação, direitos autor e telecomunicações | % | 3.8% | 1.7% | 5.6% | 2.0% | 3.1% |
| | Societário | % | 0.0% | 2.5% | 7.0% | 2.0% | 3.1% |
| | Trabalho | % | 13.2% | 10.1% | 5.6% | 18.5% | 11.1% |
| | Outros (turismo, desporto) | % | 0.0% | 1.7% | 0.0% | 0.0% | 0.7% |
| | Total | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Para além destas duas virtudes da advocacia das grandes sociedades, o modelo societário-especializado incorpora também, por vezes, uma certa desvirtuação discursiva das características da advocacia independente. O que acontece fundamentalmente por esta se encontrar centrada numa prática generalista considerada ultrapassada. Isto faz com que, nos casos em que a proclamação do modelo societário-especializado se radicaliza, deparemos com a afirmação que o exercício da “advocacia tradicional” estaria senão extinto pelo menos em vias de extinção em comarcas como a de Lisboa. Quanto muito, estaria relegado para o mundo rural. Esta convicção surge patente nas observações proferidas por um advogado colaborador numa grande

sociedade ao procurar comentar as possibilidades de inserção profissional dos indivíduos recém-ingressados no campo profissional.

Isto é assim: há dois mercados de advocacia. Há um, chamemos-lhe assim, da advocacia antiga, clássica e individual. A advocacia, por exemplo, do advogado sozinho ou com outro colega e etc. Eu aí diria que é virtualmente impossível (subsistir). A não ser num contexto rural onde se possa explorar uma comarca que não tenha advogados e ou tenha pouco. Agora numa cidade grande não é difícil, é virtualmente impossível. Não há hipótese!

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade)

No entanto, e não obstante este género de afirmações, é importante alertar para o facto de que tanto as fórmulas discursivas que sugerem uma desvalorização explícita do exercício a solo, quanto a antevisão da sua extinção são claramente minoritárias. Como se torna patente nos dados do inquérito, a ideia de que “os escritórios com menos de cinco advogados tenderão a desaparecer” merece a concordância de apenas 22% do total de inquiridos, não ultrapassando igualmente os 27% entre a classe dos colaboradores em médias e grandes sociedades. Por outro lado, não se encontrou sequer uma declaração que apontasse directamente no sentido da desclassificação da figura dos jovens advogados que exercem a profissão como independentes e generalistas. Curiosamente, o mesmo já não acontece em relação aos jovens que se encontram inscritos na advocacia societária, que são criticados de modo mais explícito e contundente, como se verá de seguida.

O Modelo independente generalista

O que foi dito até ao momento poderia levar-nos a supor que o exercício como colaborador em grandes sociedades monopoliza a totalidade dos critérios de capitalização simbólica presentes no campo, adquirindo um claro ascendente simbólico face a qualquer outro. Tal suposição permitir-nos-ia abordar de um modo mais totalizante a hierarquia interna, estabelecendo uma convergência linear entre o capital simbólico e os outros tipos de capitais que os agentes sociais possuem e dos quais se apropriam. Seria, porém, um claro equívoco com graves consequências na nossa análise. De facto, reconhecer a existência de tendências fortes de supremacia simbólica, reforçadas e reproduzidas através das práticas e das representações dos agentes sociais,

não significa absolutizá-las, como, por vezes, parece depreender-se das aceções dominocêntricas presentes na sociologia crítica de Bourdieu. Já, aliás, havíamos chamado a atenção para esse facto nas objecções gerais que colocámos a este quadro teórico. Se recorrermos, com efeito, a uma observação dos modos de circulação de capital simbólico no interior do campo, constatamos a presença de um conjunto de “atributos virtuosos” com base nos quais se enaltecem as situações de exercício da advocacia exteriores às grandes sociedades, designadamente os modos de exercício a solo (e, por isso, também os jovens que o exercem). É, precisamente, este conjunto de atributos que dá forma ao *Modelo Independente e Generalista*.

Em lugar destacado, e como a própria designação do modelo permite antecipar, evoca-se a própria *virtude da independência*. Isto é, enaltece-se a putativa autonomia que este tipo de situações profissionais propiciaria teoricamente aos jovens para desenvolverem a advocacia libertos de qualquer tipo de pressão por parte dos pares ou dos clientes. O profissional apresentar-se-ia, portanto, livre de condicionamentos. Esta liberdade manifestar-se-ia em autonomia técnica, mas também na possibilidade de patrocinar ou recusar serviços jurídicos, fundamentando-se, por exemplo, em razões de índole moral. A independência em toda a sua extensão é, por vezes, inclusivamente reivindicada como elemento *sine qua non* na obtenção de satisfação profissional. Como afirma uma jovem advogada, contrapondo a sua situação à daqueles que exercem a sua advocacia numa grande sociedade:

Eu acho que sou mais feliz porque sempre fui muito independente. Eu sou. Porque não tenho ninguém se calhar a dizer-me: - “Está mal”, porque, para já, nunca nada está mal em Direito. Depois a nossa profissão faz-nos reconhecer o valor, ou não, de acordo com os resultados.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora de advogado individual com alguns clientes próprios)

Em segundo lugar, circulam argumentos onde se propalam as *virtudes do generalismo*. Ao contrário dos referentes à independência, estes argumentos são, contudo, invocados num número restrito e pontual de casos. Isto não é estranho atendendo à forte difusão que o valor do conhecimento e da prática especializada adquirem presentemente. Nos casos em que se proclamam as virtudes do generalismo, sustenta-se que este permite, por um lado, ter uma visão mais abrangente e estimulante do Direito; por outro lado, que favorece a relação do constituinte com um único

advogado que acompanhará todo o seu processo, possibilitando, desse modo, uma melhoria da qualidade dos serviços prestados e o estabelecimento de uma relação mais humanizada, confiante e menos estritamente técnica. Por vezes, chega mesmo a afirmar-se “contra-corrente” que o generalismo como quadro formativo inicial, consistiria na estratégia mais securizante do ponto de vista de uma futura inserção profissional.

Os diversos argumentos enaltecedores do generalismo surgem, por vezes, conjugados no discurso de um mesmo indivíduo:

Nas grandes sociedades é completamente diferente. São muito mais específicos. Tratam apenas de uma área. O resto parece que é completamente obscuro: desconhecem. E no estágio que eu fiz, que na altura foi muito abrangente, fiz muitas coisas, muito diversificadas e fiquei com uma visão do Direito muito ampla. Claro que, quando estão a brincar, dizem que eu sou de Clínica Geral, enquanto que eles são de uma especialidade. Mas isso foi uma grande vantagem, porque uma pessoa vê e faz de tudo e gosta ou não gosta. Enquanto que uma pessoa que só faça uma coisa muito provavelmente chega ao fim do estágio e diz: “Não gosto disto, detesto”, e não experimentou as outras áreas do Direito que, se calhar, são muito mais giras, muito mais emocionantes, muito mais atraentes e abrangentes, e fica com uma péssima imagem. Daí que eu nunca tenha levantado muito a hipótese de não exercer a advocacia... Embora as dificuldades que eu passo, sempre passei e provavelmente, supostamente, continuarei a passar, a curto prazo. Se calhar, terei de deixar a advocacia mas, se calhar, há mais gente assim, porque toda a gente diz que há a tendência para os escritórios pequenos acabarem. A tendência é a de os advogados se associarem em grandes sociedades. Se calhar, é isso que me vai acontecer. Porque é assim: sem omeleta não se fazem ovos.

(Jovem advogado, Classe 2; colaborador de um advogado individual com quem partilha as despesas de escritório. Tem, simultaneamente, clientes próprios e um contrato de prestação de serviços como jurista num organismo público)

A “independência”, à qual geralmente se associa o “generalismo”, é descrita como *definindo a advocacia na sua expressão mais pura e liberal*. Tudo se passa como se estas virtudes conectassem a profissão às suas origens e aos seus desígnios primordiais, a uma espécie de advocacia real, que resistiria à lógica da empresarialização, mas sobretudo à “perversão” do salariedade. Este facto tornou-se patente em múltiplos depoimentos. Por exemplo, esta advogada, que exerce a actividade exclusivamente num contexto de isolamento e manifesta dificuldades económicas, afirma:

Eu prefiro neste momento estar nesta fase, nesta situação, pelo menos um ano, do que neste momento estar já a decidir ir trabalhar para um outro escritório qualquer de um outro advogado. Porque aí, no fundo, acabo por ser uma assalariada, que é

aquilo que acontece. São assalariados. Falam de que a Ordem defende muito a independência da profissão mas no fundo, na prática, isto não está a acontecer. As pessoas acabam por ser assalariadas, a realidade é esta.

(Jovem advogada, Classe 1; advogada que exerce a advocacia isoladamente num escritório)

Um terceiro elemento virtuoso que se encontra associado ao modelo independente-generalista consiste no exercício do Direito Penal. A sua exaltação encontra-se estreitamente associada aos jovens que exercem formas de advocacia independente, com claro destaque para a Classe 1 (Cf. Quadro 6.2). Este enaltecimento é justificado através da elencagem de duas virtualidades do Penal. Uma primeira prende-se com a possibilidade deste ramo orientar a prática da advocacia para a defesa dos direitos, liberdades e garantias das pessoas, permitindo, mais do que em qualquer outra área, que a profissão concretizasse a sua vertente humanista, orientada para a defesa do “outro” e, muito particularmente, do “indivíduo comum”.

Porque está mais próximo daquela ideia que eu tinha de querer ajudar o próximo. Parecia-me a mim que em Penal e em Família. (...) Parece-me que é aquela parte que realmente afecta a vida de alguém. Em que se formos realmente bons, vamos conseguir mudar alguma coisa. Repare, em Comercial, somos realmente bons, mas pronto. Se somos muito maus nota-se, mas a diferença entre alguém mais ou menos e um bocadinho acima não se nota muito. (...) Quando fiz os psicotécnicos, a profissão ideal para mim seria sempre Assistente Social, o que eu achei que nem pensar. Claramente não ia correr nada bem, porque as pessoas que eu conhecia que eram Assistentes Sociais trabalhavam com toxicodependentes e eu não. Não tenho assim muito apego por essa... por esse tipo de problema. E, portanto, achei que nem pensar. São mas é malucos!

(Jovem advogada, Classe 2; advogada independente sem escritório que colabora, em simultâneo, numa pequena sociedade de advogados)

Um segundo tipo de virtude do Penal prende-se com a exaltação do seu putativo maior interesse intrínseco, resultante do carácter singular, marcadamente dramático ou *literário* dos casos – para mobilizar a expressão utilizada por um advogado. Na opinião deste jovem profissional, este facto oporia declaradamente o Penal à natureza burocrática, administrativa e entediante das práticas ligadas à advocacia societária.

No Direito, agrada-me particularmente o Direito Criminal. (...) Porque, primeiro é talvez dos ramos do Direito aquele em que se lida com as situações mais extremas: crimes que dizem respeito às pessoas. Segundo, porque será talvez o menos burocrático dos ramos do Direito. Mas, atenção, dentro do Direito Criminal, há, por exemplo, aquele crime de colarinho branco. O crime económico, se calhar, não me atrai tanto. Eu gosto do crime da faca e alguidar. Gosto do... gosto dos roubos, gosto um bocadinho dessas coisas. Das agressões, dos homicídios, eventualmente.

Nunca tratei de nenhum homicídio, nunca tratei de nenhum homicídio mas eventualmente... Isso é que... Se calhar, isto foi uma coisa que eu sempre pensei... Mas dá-me ideia que estas situações extremas permitem-me observar pessoas em situações que a maior parte das pessoas não têm oportunidade de observar. Quase radicais, não é? Eu já tive algumas situações em que a pessoa não sabe se é condenada, se não é condenada. E dou algum valor à observação desses comportamentos, dessas reacções. Não sei bem porque é que dou valor, mas dou valor a isso. Se calhar, é porque acho que têm potencial literário até, não sei. Mas impressiona-me isso e gosto. Gosto de lidar com as pessoas a esse nível. Detestava, por exemplo, o tipo de direito de escritório que eu fiz no estágio, que era essencialmente Direito Comercial e Direito Executivo ligado ao Direito Comercial. Para mim aquilo era uma estopada incrível. Era uma seca terrível. O meu próprio patrono, ele via que aquilo não era a área que me agradava. Nós tínhamos uma excelente relação e ele dizia sempre – “Pois, isto é uma área extremamente árida. Mesmo para quem gosta e para quem está disposto a fazer isto, isto é um sacerdócio! Quem como tu, gosta de direito criminal, este tipo de direito deve ser mesmo uma coisa quase abominável. Isto é mesmo papelada, isto é trabalhar com papéis. Eventualmente tens aqui uma pessoa a telefonar, a pedir que lhe dêem um prolongamento para pagar uma dívida mas é isso e não passa disso”. Também são situações dramáticas, obviamente; situações em que as pessoas estão em dificuldade e, de qualquer maneira, são situações extremas. Mas não é, de facto, o que me agrada. Até porque, essencialmente, eles representavam os maus da fita, os bancos que faziam as penhoras e não sei o quê... E isso não me agrada, acho muito mais piada estar a defender os gajos que são acusados dos crimes, independentemente de serem ou não serem culpados.

(Jovem advogado, Classe 4; desenvolve essencialmente outra actividade profissional que não a advocacia, em associação com a prática individual da profissão, sem possuir qualquer escritório)

A par destas duas virtudes associadas ao Direito Penal, não é de excluir a hipótese de que a exaltação desta área possa também ser justificada através da junção de uma terceira – a de que o exercício do Direito Penal se aproximaria nomeadamente da “advocacia genuína”, na medida em que esta seria caracterizada, originalmente, pela litigância. Todavia, não dispomos de qualquer registo empírico que aponte categoricamente nesse sentido.

A caracterização do modelo independente-generalista ficaria incompleta se não lhe adicionássemos dois aspectos que o distinguem também claramente do anterior. Por um lado, deparamos com formas de enaltecimento bastante mais explícitas e vincadas dos profissionais que exercem a advocacia segundo este modelo. De facto, o reconhecimento das propriedades exaltantes da advocacia independente – independência, generalismo e orientação para a defesa dos direitos, liberdades e garantias dos cidadãos –, estender-se-ia igualmente ao jovem que exerce nestes moldes, pois ao demonstrar fazê-lo convictamente, seria, também ele, tributário das dimensões éticas que caberiam ao modo de exercício encarado como um todo – tais como a coragem e a persistência para solitariamente e contra todos os obstáculos, travar uma

luta quotidiana e sem tréguas contra adversidades múltiplas. Assim o afirma uma jovem que se referirá mais tarde ao seu próprio exercício individual, apelidando-o de *acrobacia sem rede*:

Temos de lidar com uma série de coisas (...) e depois é uma luta desenfreada. É uma coisa muito rica, está sempre a dar luta! Eu costumo dizer que é uma profissão que desafia, que é um desafio constante, para quem quer progredir. Agora quem não quer, se calhar, não desafia nada, não é? Fica lá no escritório a fazer contratos, mas pronto, e está muito confortável em sociedades de advogados a receber o dele e acabou! E agora o sócio xpto⁵ tem ali um trabalho que é bom para mim, as pessoas pagam bem, que é uma vantagem para quem trabalha em sociedades de advogados. É muito mais fácil cobrar honorários, porque a pessoa sente o peso de estar ali uma instituição e aquela coisa formal de ter que pagar...

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora de advogado individual com alguns clientes próprios)

Este tipo de apreciações inclui frequentemente críticas irónicas e até mordazes, aos jovens colaboradores em sociedades. De entre todos os aspectos negativos desta situação profissional, destacar-se-iam quer a falta de autonomia e de independência do advogado das entidades societárias, quer os horários de trabalho demasiado extensos, que apontariam para uma situação de sobrexploração do trabalho. A putativa falta de tempo e a incapacidade para controlar autonomamente a utilização do mesmo levou, por exemplo, um dos advogados que propalou claramente as virtualidades do generalismo, a defender a preservação de uma avença que detém neste momento em detrimento de qualquer futura possibilidade de ingresso numa sociedade.

É assim: efectivamente quando se entra para a sociedade há uma certa vaidade de - “Entre e tal. Sou o maior!”, mas depois não, porque... Posso estar completamente enganado, mas a ideia que eu tenho e aquilo que me contam, infelizmente ainda não houve ninguém que me tenha dito o contrário, é que um advogado que entra para uma sociedade é um escravo. Não tem horas, trabalha ao fim-de-semana, trabalha aos feriados: não tem horas! É um escravo! Por isso é assim: depois da vaidade inicial, eu acho que o sentimento se transforma um bocado. Um bocado para não dizer que se altera substancialmente... É por isso que muitos deles não aguentam o ritmo. Porque é impossível aguentar aquele ritmo, por isso é que estão em constante troca.

(Jovem advogado, Classe 2; colaborador de um advogado individual com quem partilha as despesas de escritório, que tem, simultaneamente, alguns clientes próprios e um contrato de prestação de serviços como jurista num organismo público)

⁵ A expressão *xpto* pretende classificar alguém ou alguma coisa como “muito importante” ou de “qualidade superior”.

Por vezes, vai-se ainda mais longe, responsabilizando essa “falta de tempo” pela redução do universo de referências e do quadro de relações sociais do jovem profissional. Em termos globais, tal se traduziria pelo fechamento dos seus horizontes de vida. É esta, sem dúvida, a razão avançada por uma jovem profissional que possui um forte património familiar com o objectivo de justificar a sua desvinculação de um grande escritório no qual trabalhava, embora, numa primeira fase, se tenha sentido envolvida, e até atraída, por esse *modus vivendi*.

No escritório de advogados estão lá essencialmente pessoas que só se dedicam àquilo. E, portanto, não se integravam em qualquer sítio fora daquilo. Quando vão jantar é para estar a falar das tricas do escritório, e vivem aquele mundo e não têm mais nada... A taxa de divórcios naquele escritório deve ser muito grande ... Não sei quando é que eles vêem as famílias, porque deve ser assim de vez em quando, num fim-de-semana livre. Portanto, vive-se muito e muito intensamente relações de pessoas que estão o dia todo juntas, e depois quando saem um bocadinho é também todas juntas, porque entretanto foram perdendo os amigos todos. Vão deixando de os ver. Além disso, aquilo é um ambiente muito mais conservador do que propriamente aquele ambiente em que eu me insiro normalmente.

(Jovem advogada, Classe 4; advocacia independente sem escritório, desenvolvendo, em simultâneo, estudos pós graduados e trabalhos esporádicos como jurista e tradutora. Encontra-se actualmente empenhada na constituição de uma ONG)

Finalmente, a crítica dos jovens colaboradores em sociedades alcança os limites mais extremados ao afirmar-se a coragem do advogado independente por contraposição ao putativo carácter “acomodado” do jovem profissional das sociedades. Este aspecto é referido em diversos momentos, surgindo bem evidenciado nos depoimentos de uma das advogadas entrevistadas que parece ilustrar melhor no discurso as diversas facetas do modelo independente. Neste caso ao ter sido questionada sobre qual o modo de exercício que mais se aproxima daquilo que entende por advocacia, refere: *é o advogado que vai por ele, e que caminha e que faz o seu próprio lugar ao sol, que trilha. Esse é o advogado para mim, o advogado como deve ser:*

Sabe porque é que eles vão para sociedades de advogados? Sabe qual é o principal? Eles não dizem, mas eu sinto. É o estar nesta profissão, que é um trapézio sem rede. Eles são trapezistas, mas são trapezistas com rede, ao contrário dos advogados como eu, que são trapezistas a 100%. Se não estiver lá rede, eu vou na mesma saltar sem rede. Agora eles têm a segurança da rede. São inseguros, a maior parte desses advogados. Não estou a dizer todos. E procuram a sociedade porque exactamente não têm essa garra. Nem para se aventurarem sozinhos, nem para cobrar os

honorários que, como lhe digo, é difícil. E eles já sabem à partida que o deles está garantido. É uma questão de estabilidade.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora de advogado individual com alguns clientes próprios)

Convergências e autonomia dos modelos representacionais relativamente às situações concretas de exercício

Do que atrás foi dito, pode afirmar-se que o quadro de representações existente na advocacia contemporânea e a que os jovens advogados podem recorrer no sentido de valorizarem a sua situação profissional do ponto de vista simbólico, e, por vezes, promoverem a detracção de outras, constitui-se, em larga medida, na tensão entre dois modelos polares, constituídos com base em representações e argumentos muito difundidos e interiorizados, mas também a partir de juízos de âmbito mais restrito e minoritário.

É certo que, se procurarmos identificar o que leva os indivíduos concretos a associar-se à defesa e à incorporação ora de um modelo ora de outro, facilmente concluiremos que é a própria situação profissional. Isto é, os indivíduos que mais tendem a defender as virtualidades e a supremacia das grandes sociedades (e em alguns casos da generalidade da advocacia societária) são os próprios jovens que aí colaboram, verificando-se o inverso no caso da advocacia independente. Por esta razão, poderíamos ser tentados a afirmar que, coexistindo na advocacia contemporânea, estes dois modelos representacionais em certa medida opostos são específicos de cada uma das situações profissionais. Facilmente se deduziria também que, actualmente, estaríamos perante uma luta simbólica entre duas fracções do campo profissional. Todavia, se analisarmos detalhadamente a evidência empírica disponível, verificamos que não é esta a forma mais rigorosa ou analiticamente mais profícua de avaliar quer o sistema de representações e de classificações vigente no interior do campo, quer a forma como este é incorporado e utilizado pelos agentes sociais.

De facto, o que se observa, essencialmente, é um contexto em que a grande maioria dos jovens advogados conhece e interioriza as representações e avaliações que favorecem ou desvirtuam cada uma das situações de exercício, de tal forma que tende a conectá-las no seu próprio discurso, atribuindo a cada uma delas uma valência simultaneamente positiva e negativa, consoante a perspectiva em que as analisa. O

mesmo é dizer: verifica-se uma autonomia relativa destes modelos face às situações concretas de exercício. Neste sentido, no interior do campo profissional, constitui-se um continuum de quadros representacionais intermédios entre estes dois modelos polares. Assim, a análise polarizada que efectuámos, inspirados numa lógica ideal-típica, pretendia fundamentalmente identificar as apreciações e classificações das diversas situações profissionais em circulação entre os jovens advogados, organizando-as de um modo sistemático, e não tanto caracterizar o modo como estas são postas em acção por indivíduos concretos, em cada momento particular.

De facto, embora se tenham encontrado indivíduos que parecem representar e ter interiorizado de um modo particularmente nítido cada um dos modelos nos seus quadros representacionais, não se deparou com qualquer caso onde as virtudes e os deméritos de cada situação profissional tenham sido apresentados de uma forma absolutamente redutora e categórica. Pelo contrário, estes foram mobilizados nos discursos de um modo geralmente simultâneo e, por vezes, ambivalente, o que denota bem o aspecto pouco estruturado com que se organizam tais quadros de representações, quando se adopta um enfoque mais individualizado. Veja-se, por exemplo, em primeiro lugar, o depoimento de um jovem advogado que desenvolve a sua actividade numa situação de partilha de despesas de escritório, e, seguidamente, a afirmação proferida por um segundo que exerce a sua actividade numa grande sociedade.

(Os advogados em sociedades) São assalariados. Enfim, têm alguma autonomia técnica, mas por vezes respondem a um superior que vai indicando os trabalhos e vai escolhendo. Por outro lado não têm direito a honorário. Trabalham, trabalham e depois têm aquela remuneração fixa. Enquanto o escritório, se formos a ver, o assunto, ou o escritório, leva milhares de contos e depois ele leva às centenas de contos, que são óptimas mas quer dizer: há uma desproporção entre o trabalho que ele faz e depois o que efectivamente ele recebe. Enquanto que, se ele trabalhasse como profissional liberal, obviamente o assunto que ele trata, descontando os custos que tem, ele conseguia obviamente ter uma facturação muito maior. Ele preferia de certeza ficar sozinho. Mas ficar sozinho só vale a pena se ele tiver um know how muito elevado e uma quantidade de clientes, enfim, já bastante forte, porque no início é muito complicado. E se calhar ele, se estiver num escritório de advogados, numa sociedade, tem oportunidade de ser confrontado com situações e com respostas imediatas, quase imediatamente. Isso é muito bom porque ele ganha um ritmo de trabalho, quer dizer, a sua formação prática é excelente! Portanto, eu penso que eles não teriam dúvidas. Agora, eu tenho algumas reservas quanto à bondade... a bondade obviamente é sempre uma forma esquisita, mas quer dizer... eles ficam sempre a pensar que também seria bom o outro lado. Depois há um aspecto importante: não têm custos, trabalham por conta de outrem, não há esta incerteza.

(Jovem advogado, Classe 2; exerce advocacia com partilha de despesas de escritório)

Não. Há que reconhecer claramente que a nossa situação não é claramente a do trabalhador independente, prestador de serviços. Claramente não é. Estamos integrados numa estrutura. Não somos trabalhadores subordinados, obviamente, o que tem as suas vantagens. Quer dizer, suponho que também tem as suas desvantagens. Mas, ao nível da remuneração não é uma situação de trabalhador independente, não é? Embora, enfim, há sempre aspectos... Não tem os riscos, mas se calhar também não tem todas as vantagens da remuneração de trabalhador independente. Portanto, não é uma situação... Nós, pelo menos formalmente somos prestadores de serviços, somos trabalhadores independentes. Se há uma correspondência substancial, digo-lhe sinceramente que não há, não é? Não é que nós sejamos uns proletários, não é? Às vezes, passa um pouco a imagem que o advogado jovem de uma sociedade de advogados é explorado e mal pago e... Nesta fase, pelo menos nesta fase, eu não creio que se possa dizer isso, não é? Quando entrei como estagiário, se calhar a situação era pior do que é agora.

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade de advogados)

Estas formas de representação, em certa medida conciliadoras, encontram-se fortemente associadas à invocação da pluralidade funcional do campo, à ideia de que “existe um lugar para todos” em função das suas aptidões e características de personalidade. Por outras palavras, à interiorização da ideia de que a segmentação é presentemente uma característica essencial e intrínseca da profissão. Este aspecto encontra-se bastante mais presente no discurso da generalidade dos jovens do que a evocação de elementos identitários, comuns a todos os profissionais e torna-se patente na seguinte afirmação proferida por um jovem colaborador numa grande sociedade, que vê, aliás, nesta pluralização dos conteúdos e contextos de exercício da advocacia, a solução para a subsistência da profissão no seu conjunto.

Um advogado de contencioso acaba por ser uma pessoa um bocadinho turbulenta, às vezes. E é natural que assim seja. Se calhar daria um péssimo advogado de comercial, para a parte de negociação. Para a negociação de contratos, é uma coisa que se tem que ter alguma experiência. E aí nós não queremos ter razão. Não queremos ganhar nada. Um advogado que tem qualquer coisa aqui, é capaz de estar... deve achar-se o máximo. Está a fazer um bom serviço ao cliente. O cliente não quer ter a vitória, quer fazer o negócio, o negócio só é bom se der resultados para ambas as partes, que o advogado que está a tentar passar, enfim, um bocadinho à frente do adversário para tirar alguma vantagem e fazer aquele negócio, enfim, tentar fazer uma cláusula que passe, que acaba por ser muito comum nalguns estatutos da advocacia, e são legítimos nalguns estatutos da advocacia, fazem parte da profissão. Mas se calhar noutros... noutro tipo de actividade isso seria péssimo porque isso iria causar mal-estar na outra parte. Como disse não é o objectivo final. O papel do advogado não é dificultar as coisas, é ser um técnico com visão também económica do assunto. O contrário também é verdade. Um advogado com este perfil que vá fazer outro tipo de advocacia se calhar é péssimo, porque deixa passar coisas que não devia deixar, e devia atacar logo, não é? Acho que a grande vantagem do Direito, e será essa a única salvação que vejo para a profissão, é que não há um

Direito, há muitas profissões. Ser advogado não é uma profissão. Existem vários direitos, profissões dentro desse nome, não é? Não há um perfil que seja o perfil certo. Agora, há perfis errados, isso há, isso há. Se a pessoa é mole, se não responde, se não é capaz de ter um discurso articulado, se não é inteligente, minimamente inteligente, então não há perfil de profissão, não há nenhum tipo de cliente que lhe valha, não é?

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade de advogados)

Em suma, pode afirmar-se que os universos de classificação interiorizados pelos jovens advogados e com base nos quais estes representam e avaliam cada modo de exercício, não possuem um formato totalmente linear nem unívoco, o que permite aos indivíduos, em função de contextos e circunstâncias particulares emitirem argumentos valorizadores ou desvalorizadores da sua situação profissional dos pares, mas também da sua própria situação.

Uma vez após o estágio... O meu caso (colaborador de sociedade) – e penso que seja o da maior parte das pessoas –, são empregados (risos). São empregados numa sociedade, uma data de profissionais liberais que não se dá por liberais. Só se a única liberalidade for a de não ter contrato... Assim é a única característica liberal que haverá na advocacia tal como a exerce. Será a possibilidade de eu amanhã, se não me apetecer ficar aqui mais e estiver cansado vou-me embora. Vou para outro sítio. E não tenho que dar satisfações a mais ninguém, a não ser uma eventual consideração para com a sociedade, no sentido de permanecer um certo período de tempo até que alguém preencha o meu lugar. Mas também tenho o reverso da medalha, ou seja, não tenho garantias nenhuma que amanhã tenha o meu trabalho assegurado. Se a coisa correr mal hoje... serei mandado embora. E sei que isso é muito complicado para se poder perspectivar um futuro assente em bases sólidas. Não posso agora estar a contar que daqui a 2 anos estou aqui ou estou ali ou... Não sei sequer se amanhã estarei cá ou o quê. E é assim, isso tem uma... Tem esse lado mau da insegurança, como é evidente, mas também tem um lado bom que é: faz com que todos estejam mais conscientes e que não se encostem à bananeira, à sombra da bananeira. Todos os dias, cada trabalho é avaliado como se fosse o último e é feito, deve ser feito como se fosse a última hipótese para sobreviver, digamos (risos). Sim, porque pode mesmo acontecer e pode ser que uma pessoa seja um profissional exemplar, que amanhã, por várias razões, a sociedade deixou de ter clientes ou qualquer coisa... Uma pessoa fica de um momento para o outro de mãos a abanar. Não é uma perspectiva brilhante, mas é assim a profissão que eu escolhi (risos).

(Jovem advogado, Classe 3, colaborador numa grande sociedade de advogados)

O que importa reter no fim deste capítulo, e na linha das suas questões inaugurais, é que o carácter flexível dos modelos e o facto de os argumentos em circulação serem do conhecimento comum permitem que uma multiplicidade de jovens advogados possam mobilizá-los no sentido de negociarem e obterem uma representação favorável do seu modo de exercício pessoal, ou seja, crédito simbólico. Isto não

significa que, na realidade, não se deva reconhecer que existem jovens pouco susceptíveis de, fazer apelo aos argumentos contidos em cada modelo a fim de valorizarem a sua situação particular. Em relação a este ponto, destacamos, por um lado, um conjunto de profissionais que desenvolvem a sua actividade em pequenas sociedades, realizando um trabalho mal remunerado e rotineiro. Por outro lado, um conjunto de jovens envolvidos em situações de advocacia independente que se encontram em posições tão descapitalizadas do ponto de vista económico que dificilmente poderão, também eles, angariar crédito simbólico. Trata-se de situações que são alvo de uma rejeição muito alargada no interior do campo. Mas para já não nos alargaremos. Estes aspectos serão analisados com mais profundidade no último capítulo, ao debruçarmo-nos sobre a avaliação que os jovens profissionais produzem da sua situação profissional e, através dela, de si mesmos.

Conclusão

Neste capítulo procurámos examinar se o capital simbólico apropriado pelos jovens advogados se sobrepõe aos restantes tipos de capital. Ou seja, se os advogados que durante o seu processo de inserção se apropriam de um maior volume de capital económico e social são também os que usufruem de mais capital simbólico. A resposta é, em larga medida, afirmativa: a desigual distribuição de capital simbólico no interior do campo converge com a desigual distribuição dos outros tipos de capital. Este facto acaba por ter repercussões no reforço do estatuto dos jovens advogados inseridos em grandes estruturas societárias.

Esta sobreposição de capitais deriva, em parte, de lógicas específicas do campo da advocacia, como, por exemplo, da associação destes jovens à especialização, cuja valorização conhece, hoje em dia, uma ampla difusão. No entanto, ela é sobretudo tributária de princípios de atribuição de capital simbólico exteriores ao campo e que possuem uma larga difusão no interior do sistema social, nomeadamente a apropriação por estes jovens de capital económico, bem como do capital simbólico que lhe está inerentemente associado.

Seria, porém, um erro deduzir-se daqui que os restantes jovens advogados que se encontram fora das grandes estruturas societárias ficam, necessariamente, desapossados de capital simbólico, pois, na realidade, tal não acontece. E não sucede por duas razões.

Em parte porque, como vimos, uma minoria de jovens advogados que desenvolvem a profissão de um modo mais independente obtêm níveis de capital económico e social similares àqueles com que deparamos junto dos colaboradores em grandes sociedades, angariando, por essa via, valor simbólico. A razão mais geral, porém, prende-se com o facto de circularem no interior da profissão, princípios e argumentos valorizadores da “advocacia independente” que permitem conferir capital simbólico às situações extra-societárias e aos jovens mais descapitalizados que nelas se encontram inseridos. Procurámos agregá-las e sintetizá-las num modelo que designámos de independente-generalista. Estas formas de atribuição e angariação de capital simbólico são tanto mais eficazes quanto se verifica que são reconhecidas e, por vezes, evocadas pelos próprios indivíduos que se encontram a trabalhar em grandes estruturas societárias, pondo, por vezes em causa a bondade da sua própria situação e engrandecendo o tipo de advocacia desenvolvida pelos jovens economicamente menos prósperos.

Capítulo VIII

Posições profissionais e valores do trabalho

Nos últimos capítulos analisou-se o modo como o campo profissional se encontra hierarquizado e como, através dele, se reproduzem estruturas hierárquicas e desigualdades sociais de âmbito mais geral. Abriremos agora um novo ângulo de análise no sentido de nos aproximar-mos das perspectivas subjectivas que os agentes sociais produzem acerca da sua inserção no campo profissional e no próprio mundo do trabalho. Mais concretamente, esse ângulo permitir-nos-á contemplar quer por um lado, as *posições profissionais* para as quais esta população se orienta, quer os *valores do trabalho* que procura concretizar: “remuneração elevada”, “segurança e estabilidade”, “trabalho interessante”, “autonomia”, etc. Esta análise afigura-se crucial. Convém recordar que partimos do pressuposto geral de que, no seu processo de inserção, os agentes sociais procuram posicionar-se no interior do campo e, simultaneamente, realizar valores do trabalho.

Pelas razões já aventadas no Capítulo I, cremos que aquilo que neste estudo designamos como *valores do trabalho* deveria mais correctamente ser designado por *valorações* ou *factores valorizados no trabalho*. Com efeito, estes consistem num conjunto de aspectos a que os indivíduos conferem, ou não, importância ou, mais exactamente, uma maior ou menor importância relativa no momento em que os confrontam entre si. Dado considerarmos que os indivíduos procuram ou desejam concretizar esses valores, eles podem ser inclusive entendidos enquanto *aspirações*. A razão que nos levou a optar pelo termo valores do trabalho prende-se com o facto de desenvolvermos este trabalho em estreito diálogo com diversas abordagens da Psicologia Social, disciplina onde estas questões têm sido exploradas de um modo particularmente sistemático e empiricamente sustentado. (Caetano et al., 2003; Halman, 1996; Herzberg *et al.*, 1959; Herzog, 1982; Vala, 2000; Jonhson, 2001 e 2002; Loscocco, 1989; Loscocco e Kalleberg, 1988; Marini *et al.*, 1996; Rokeach, 1973). Ora, nessas abordagens o termo valores do trabalho, é o que geralmente é utilizado. Entendemos preservá-lo, em virtude de considerarmos que os ganhos conceptuais que poderiam resultar de uma desmultiplicação terminológica, não compensariam as perdas

quer do ponto de vista do diálogo interdisciplinar quer da expansão crítica do conhecimento sobre estas matérias.

No presente estudo, assumimos o pressuposto de que as posições que os agentes sociais procuram atingir no interior do campo e os valores do trabalho que aí procuram realizar se encontram estreitamente articulados entre si. Esta associação estabelece-se num duplo sentido. Em primeiro lugar, as posições no campo são procuradas porque permitem aos agentes sociais realizar determinados valores do trabalho a que atribuem relevância, relevância essa que se foi definindo ao longo da sua trajectória no confronto com diversas instâncias socializadoras. Em segundo lugar, porque esses valores se foram ajustando às posições que os indivíduos alcançaram ou antecipam vir a atingir. Ou seja, esse ajustamento ocorreu à medida que a sua inserção no campo foi tendo lugar, mas também a antecedeu, na medida em que os agentes sociais possuem (nuns casos mais, noutros menos) uma noção das posições a que, em função dos seus recursos, poderão aceder. Este ponto remete-nos para um conhecido processo de ajustamento das aspirações às posições sociais. Este ajustamento (que se realiza, em larga medida, de modo infra-consciente) ocorre em virtude de os agentes disporem de um conhecimento prático acerca da sua trajectória e do seu destino provável.

Este pressuposto encontra-se, como é sabido, presente nas teses de diversos autores e conhece, novamente, um lugar de destaque em Bourdieu: “L’homogénéité des dispositions associées à une position et leur ajustement apparemment miraculeux aux exigences inscrites dans la position sont le produit d’une part des mécanismes qui orientent vers les positions des individus d’avance ajustés, soit qu’ils se sentent faits pour des postes comme faits pour eux – c’est la cooptation fondée sur l’harmonie immédiate des dispositions – et, d’autre part, de la dialectique qui s’établit, tout au long d’une existence, entre les dispositions et les positions, entre les aspirations et les réalisations“. Nas suas palavras, tal ajustamento conduziria os agentes a “(...) devenir ce qu’ils sont, à se contenter de ce qu’ils ont, fût-ce en travaillant à se tromper eux-mêmes sur ce qu’ils sont et sur ce qu’ils ont, avec la complicité collective, à *faire leur deuil* de tous les possibles latéraux, peu a peu abandonnés sur le chemin, et de toutes les espérances reconnues comme irréalisables à force d’être restées irréalisées.” (Bourdieu, 1979:129).

Embora subscrevamos o pressuposto do ajustamento, os seus limites analíticos são para nós claros. É fácil verificar empiricamente que nem todos os indivíduos consideram concretizar na sua situação profissional os valores do trabalho a que

conferem relevância. Por outro lado, mesmo quando tal acontece, é difícil que ocorra em termos absolutos. Isto sucede porque os valores do trabalho que identificaremos adiante são, na realidade, todos eles considerados relevantes pelos agentes sociais. A selecção que esses agentes fazem de determinados valores, elegendo-os como mais importantes é sempre relativa, ou seja, é realizada no confronto com outros valores que, mesmo secundarizados, nunca deixam de estar presentes.

O próprio Bourdieu, está claro, reconhece os limites da tese do ajustamento pelo menos implicitamente, quando, em diversos textos, sublinha a importância do desfazimento anómico (na acepção mertoniana) que se verifica entre as aspirações e os meios institucionais disponíveis para as atingir. Este facto conduz, segundo ele, a uma situação de desilusão colectiva de larga escala, consequência do aumento das aspirações à mobilidade social geradas pela universalização do sistema de ensino : “La désillusion collective qui résulte du décalage structural entre les aspirations et les chances, entre l’identité sociale que le système d’enseignement semble promettre ou celle qu’il propose à titre provisoire et l’identité sociale qu’offre réellement, au sortir de l’école, le marché du travail, est au principe de la désaffection à l’égard du travail et des manifestations du *refus de la finitude sociale*, qui est à la racine de toutes les fuites et de tous les refus constitutifs de la «contre-culture» adolescente” (1979:161)¹.

No presente capítulo analisaremos as posições profissionais para as quais os jovens advogados se orientam. O objectivo central será o de procurar identificar aquelas que são alvo de uma procura maioritária e de uma procura mais restrita. Procuraremos, de seguida, situar, em termos gerais, os valores que estarão na origem dessas orientações². Num terceiro momento, centrar-nos-emos directamente na análise dos valores do trabalho, procurando identificar aqueles a que esta população confere, em termos gerais, uma maior ou menor relevância, cotejando-a, sempre que possível, com o peso que lhes é atribuído no seio de outras populações. Ainda neste ponto procuraremos esclarecer, sinteticamente, o conteúdo de cada um destes valores do trabalho. Tal estudo

¹Ou ainda, mais recentemente: “Devemos evitar concluir que o círculo das esperanças e das oportunidades não pode ser quebrado. Por um lado, a generalização do acesso à educação – com o desfazimento estrutural que daí resulta entre os títulos possuídos, e portanto as posições esperadas, e os postos obtidos – e da insegurança profissional tende a multiplicar as situações de desajustamento geradoras de tensões e frustrações. Acabaram-se para sempre esses universos em que a coincidência quase perfeita das tendências objectivas e das expectativas fazia da experiência do mundo um encadeamento contínuo de antecipações confirmadas”. (Bourdieu, 1998[1997]:209)

² O presente estudo não se centrará na análise de casos concretos, procurando escarpelizar o modo como os valores do trabalho se vão constituindo a montante da inscrição dos jovens no mundo do trabalho. Tal só seria exequível recorrendo a outro tipo de metodologias, nomeadamente a histórias de vida ou análises longitudinais.

é necessário dado que o significado destes valores, bem como o seu situacionamento face à teoria sociológica não nos parece ter sido, até ao momento, suficientemente aprofundado. Não deixamos também de ter em mente a utilidade que este esforço possa ter em estudos subsequentes centrados sobre as mesmas temáticas. Finalmente, para concluir o capítulo procuraremos analisar o peso distinto que cada um desses valores assume no contexto das diversas classes de situação profissional. Com efeito, se esta variável é a que melhor traduz as posições diferenciadas que os jovens ocupam no interior do campo, a nossa hipótese é a de que será também ela que melhor permitirá compreender e sistematizar o modo como os diferentes valores se encontram distribuídos no interior do campo profissional.

Os jovens advogados face às posições do campo profissional

Ao procurarmos analisar as escolhas realizadas pelos agentes no início do seu processo de inserção, todos os dados disponíveis indiciam uma preferência claramente maioritária para ingressarem na advocacia societária na qualidade de “colaboradores”. Um dos mais expressivos encontra-se patente no já referido *Inquérito aos Advogados Portugueses*). Aí, “apenas 17,9% consideram que (para o recém-advogado) seria melhor criar o seu próprio escritório do que ir trabalhar para uma sociedade de advogados, ao passo que 44,6% manifestam a opinião contrária.” (Caetano, 2003:309). Parece-nos razoável admitir que esta tendência se acentuaria, ainda mais, se a questão tivesse sido colocada, exclusivamente, ao nosso universo de análise, em virtude de ser no concelho de Lisboa que a advocacia societária se encontra implantada em maior escala.

Não é, pois, de estranhar que muitos dos indivíduos contactados durante o estudo tivessem declarado que uma das suas primeiras medidas de inserção, posta em prática mal haviam iniciado o estágio, tivesse sido o envio de currículos para as referidas sociedades. Este preceito é, por vezes, acompanhado de outras diligências no sentido de tornar tal admissão mais provável, designadamente o propalado recurso a familiares. Durante este processo de candidatura, certos jovens dispunham já de informações acerca do universo societário, realizando, desse modo, uma escolha criteriosa, isto é, seleccionando escritórios em função da sua cotação ou do tipo de áreas do Direito que se adequavam às suas preferências. Outros limitaram-se a seguir a eito a listagem de escritórios disponível na Ordem, ou qualquer outra base de consulta

disponível por mais rudimentar que esta fosse, como, por exemplo, a lista telefônica. Os candidatos deixam depois ao universo societário o encargo de definir o seu lugar no mercado.

No entanto, a opção de ingresso como colaborador em sociedades está, hoje em dia, longe de se circunscrever ao universo dos jovens recém-ingressados no campo profissional. Ela é considerada também, a alternativa mais provável por parte de advogados já em exercício que consideram ter uma posição menos cimentada no campo profissional. É o caso, por exemplo, de um jovem sócio de indústria numa pequena sociedade que, ao ser confrontado com a hipótese, por ele considerada bem real, do pequeno escritório onde ingressara poder vir a perder a sua carteira de clientes, ter afirmado que encararia, como primeira solução, o envio indiscriminado de currículos para sociedades de advogados, onde ingressaria na qualidade de colaborador: *Se calhar começava pela lista telefônica e ia do A ao Z. Ia enviar para todo o sítio e depois logo se via.*

Igual solução é preconizada por um outro entrevistado caso não lhe fosse revalidado o contrato de prestação de serviços que tem actualmente com um organismo público de onde extrai uma parte considerável do seu rendimento. Neste caso, foi aliás a obtenção da referida avença que pôs cobro a um processo de envio de currículos para sociedades que havia encetado mal concluíra o estágio:

Ultimamente não (tenho enviado currículos para sociedades).. Não quer dizer que não venha a procurar. Porque é assim: eu não nego à partida que venha a trabalhar para uma sociedade. Não nego. Se calhar até é o mais certo, tendo em conta aquilo que eu lhe dizia no outro dia. Tendo em conta o cada vez maior número de advogados e a concentração em grandes sociedades. Não nego. Agora, tendo em conta a minha evolução até agora... acho que não teria sido benéfico para mim ter estado numa sociedade. Para já dava estabilidade... Mas acho que não.

(Jovem advogado, Classe 2; colaborador de um advogado individual com quem partilha as despesas de escritório. Tem, igualmente, alguns clientes próprios e um contrato de prestação de serviços como jurista num organismo público)

Presentemente, tudo indica que a tentativa de ingressar no campo profissional na qualidade de colaborador numa sociedade se esteja a intensificar cada vez mais. Ela passou a abranger, também, um número cada vez maior de estudantes de Direito que, mesmo não tendo ainda sequer concluído a licenciatura, começam a enviar propostas para essas entidades, procurando familiarizar-se com o seu funcionamento e, desta

forma, aferindo o seu próprio valor mercantil. Este facto, narrado por alguns jovens, foi logo confirmado por dois advogados responsáveis pelo processo de recrutamento de estagiários em duas sociedades de grandes dimensões. Tais diligências precoces são, sem dúvida, o indício da valorização da ideia de que a competição entre jovens profissionais no sentido de ingressarem nestas estruturas é, hoje em dia, extremamente intensa.

Ontem apareceu-me um rapaz que está no quarto ano de universidade, e queria vir trabalhar e eu disse-lhe: - “Não lhe parece um bocadinho prematuro? Você está no quarto ano, já teve Direito comercial? – “Ah, não, estou a ter”; - “Então, mas ainda não acabou a opção e já quer começar a trabalhar?” – “Ah, eu sinto a necessidade da prática”. Ele estava a ser sinceramente honesto, não é? Não estou a fazer crítica à pessoa em causa, não é? Já apareceram umas dezenas do quinto a querer começar já o estágio enquanto estudam o quinto ano. As cartas de acompanhamento mudaram completamente. As cartas de acompanhamento é: “sou uma pessoa dinâmica, empenhada, quero dar o meu esforço”. No fundo, a dizer que estamos quase a trabalhar doze horas por dia ou o que for necessário e a comer a camisola, se for preciso, para fazer o trabalho. Tudo e mais alguma coisa, não é? E isso sente-se na... primeiro sente-se nas cartas que nos chegam, nas entrevistas que fazemos, e que eu faço em particular. Depois sente-se também no ambiente que se vive, não é? Sente-se de facto que há um certo modelo de sucesso, e daquilo que é o sucesso da pessoa

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade de advogados, onde é um dos principais responsáveis pelo processo de selecção de estagiários)

No mesmo sentido, uma advogada especializada em Direito Fiscal, empregada num escritório conceituado orientado para essa mesma área, afirmou-nos com indisfarçável receio que os primeiros estudantes saídos da *Universidade Nova vêm completamente orientados para a concorrência e dispõem-se a trabalhar dia e noite e as horas que for preciso e a fazer tudo o que for preciso para singrar*³.

Se procurarmos identificar a razão mais comum para se registar uma preferência tão alargada pela advocacia societária face a outras possibilidades de inserção no campo, cremos que ela reside no facto de se acreditar que essa é a solução mais susceptível de permitir angariar rendimentos que permitam obter, a prazo, a independência económica relativamente à família de origem. Por outro lado, é simultaneamente por essa via que a referida autarcia tem mais hipóteses de se manter e estabilizar. Tornar-se-á posteriormente patente que este valor do trabalho – “um trabalho que permita conquistar a autarcia” –, é de capital importância, encontrando-se

³ No momento em que o presente estudo foi realizado nenhum dos indivíduos recém-licenciados pela recentemente criada Faculdade de Direito da UNL havia ingressado já na advocacia.

largamente difundido, não só junto daqueles que ingressam na advocacia societária, mas em qualquer outra modalidade de exercício. Na verdade, ele constitui uma espécie de trave mestra latente que acompanha os jovens na aventura da inserção.

A generalidade dos indivíduos que se candidata ao universo societário tem algum conhecimento, por mais superficial que seja, das posições a que tem possibilidades de aspirar no interior dessa hierarquia e das que lhe estão vedadas à partida. O procedimento mais habitual, contudo, passa pela remissão do currículo para várias sociedades – por vezes para dezenas ou centenas de escritórios desse tipo –, ficando depois a aguardar o veredicto de cada uma delas. Tudo se passa como se a maioria dos candidatos às sociedades de advogados se lançasse num mercado que opera como um extenso filtro: enquanto os mais capitalizados permanecem à superfície, outros, mais destituídos, preenchem o espaço imediatamente abaixo, e assim sucessivamente, restando aos últimos a possibilidade de se instalarem nas zonas geralmente mais indesejadas da advocacia societária, onde irão auferir baixas remunerações e menor cotação simbólica.

Como é fácil presumir, a primeira situação é a preferida. “Permanecer à superfície” significa ingressar em sociedades bem cotadas, geralmente de grande dimensão. Trata-se, por exemplo, do modo de inserção na profissão preferido por aqueles que dispõem de médias de licenciatura superiores, critério que, como se demonstrou no Capítulo VII, é um factor relevante para o ingresso nestas entidades – determinante mesmo, no caso de todos aqueles que não dispõem de outro tipo de recursos que não as credenciais escolares. É, por exemplo, claramente minoritário o número de indivíduos com média final de licenciatura igual ou superior a 15 valores que não ingressaram em grandes sociedades: aí se encontram aproximadamente 67% dos indivíduos que obtiveram classificações deste tipo. A regra geral para a maioria daqueles que têm condições de ingressar em grandes sociedades, parece ser a de não as desperdiçarem.

Veja-se o caso de uma jovem diplomada pela FDUL que atribui, precisamente, à sua média final de licenciatura a responsabilidade pelo fechamento de uma série de oportunidades de entrada em grandes escritórios, embora tivesse ainda durante o estágio

acabado por ingressar numa sociedade com uma cotação claramente ascendente no mercado da advocacia portuguesa⁴.

Queria que (a classificação final de licenciatura) fosse o 14 e ficou num 13,4. Foi muito simpático. Isso fecha uma série de portas. O 13, ou mesmo o 14 fecha uma série de portas. E, se calhar, até não fecha tantas, mas eu não achava. E nós acabámos em Julho, não é? E em Fevereiro, Março, já estava toda a gente a enviar currículos. Já se sabia quais eram os melhores escritórios, quanto é que pagavam, o que é que se fazia. Parecíamos abelhas, todos a discutir isto e aquilo (...), o que fez com que os meus colegas comessem a entrar para o escritório X e para o grupo Y e esses grandes escritórios. Eu pensei, escritórios, nem pensar. Enviei assim os currículos para três ou quatro sítios. Toda a gente enviava para setenta ou oitenta, mas eu deixava. Achava que as coisas fossem sempre mais fáceis.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora numa pequena sociedade)

Os valores do trabalho que levam os jovens a preferir ingressar em grandes sociedades de advogados e a aí permanecerem, são de vários tipos. Em primeiro lugar, destaca-se o propósito de se obter e estabilizar uma situação de subsistência autárquica relativamente à família de origem. Como se disse, este objectivo encontra-se, aliás, na base da escolha do ingresso na advocacia societária e não apenas nas sociedades de grandes dimensões. Em segundo lugar, para o jovem “conquistar” um acesso às grandes sociedades, significa apropriar-se de um conjunto diverso de capitais que se encontram claramente articulados entre si, mas de entre os quais, o capital económico se destaca de forma inequívoca. Com efeito, a proclamação da importância dos aspectos financeiros como motivo de ingresso nesse tipo de entidades é relevada de forma insistente nos discursos. A referência ao dinheiro nas suas múltiplas aplicações e conversões encontra-se, por exemplo, patente na afirmação produzida por uma jovem colaboradora numa das maiores sociedades portuguesas.

“(O motivo da escolha de uma grande sociedade) era, se calhar, conseguir dar-me a mim própria aquilo que os meus pais me deram a mim, que é... Sempre vivi em Lisboa. Na altura, quando era miúda, os meus pais viviam nos subúrbios mas mudámos para Lisboa. Sempre andei em colégios particulares, ia às festas de anos que queria na medida das possibilidades dos meus pais. Enfim, nunca tive nenhuma mota de água, mas queria uma Barbie e essas coisas... Está a ver? Os meus pais transmitiam-me muito essa segurança financeira, e isso era bom para mim, e eu pensei que também queria isso no meu futuro. E queria viajar, e queria jantar fora, e

⁴ Tal experiência havia de culminar, porém, numa situação traumática, pois foi responsabilizada pelo patrono de estágio de haver cometido um lapso que poderia ter lesado gravemente o escritório do ponto de vista financeiro e ocasionado a perda de um importantíssimo cliente internacional.

queria ter uma casa porreira, um carro não que é-me um bocadinho indiferente, mas está a ver? E isso foi importante, isso pesou.

(Jovem advogada, Classe 3; colaboradora numa grande sociedade)

A constatação de que um contingente muito amplo de jovens advogados prefere ingressar em sociedades de grandes dimensões poderia levar a que se conjecturasse que os jovens desenvolvem na sua totalidade a aspiração de colaborar com este tipo de escritórios e que tal só não sucederá se não lhes for concedida essa oportunidade. Tal presunção consistiria, porém, num grave erro do ponto de vista analítico. A melhor prova disso reside no facto de existir uma minoria de jovens que decidiu não ingressar em grandes sociedades, embora dispusesse de condições para tal. Isso acontece, em primeiro lugar, quando se torna possível obter o mesmo tipo de vantagens económicas e simbólicas, desenvolvendo a profissão noutros moldes; em segundo lugar, devido ao facto de outros valores do trabalho se sobreporem ao do estatuto e à remuneração elevada. Os indivíduos investem nestas soluções profissionais desde que elas facultem também – sublinhe-se – a possibilidade de obter a autarcia num prazo considerado razoável. Voltaremos mais tarde a esta observação.

Centrando-nos no primeiro conjunto de motivos que levam os indivíduos a preferirem as grandes sociedades face a outras hipóteses de inserção, verificamos que este se encontra bem ilustrado noutras fases do depoimento da advogada acima citada, que apresentou taxativamente a remuneração elevada como a razão nuclear que a conduziu a ingressar numa sociedade de grandes dimensões. De facto, a mesma razão a teria levado, ainda durante o período inicial da licenciatura, a pensar ingressar numa grande empresa, hipótese que, de resto, continua a “estar em cima da mesa”. Como a própria esclareceu, foi apenas o *boom das grandes sociedades*, que não era tão visível no momento em que principiou a sua licenciatura, que a levou a reequacionar a sua opção no sentido da advocacia societária. Casos como este obrigam-nos a reconhecer que os motivos de ingresso em grandes sociedades, designadamente a obtenção de uma remuneração elevada, não se distinguem, necessariamente, daqueles que levam algumas pessoas a preferir ingressar em grandes empresas, em alguns organismos públicos ou mesmo a desenvolverem modalidades de exercício da profissão mais autónomas. Com efeito, se nos centrarmos apenas nos casos de exercício autónomo da advocacia, verificaremos que nem todos os jovens que os praticam o fazem sob a expectativa de auferirem baixos rendimentos, embora, regra geral, estes reconheçam que o acesso a

patamares de remuneração elevados só pode ser obtido na sequência de um esforço acrescido e volvidos vários anos. Estas percepções dos profissionais é confirmada pelos dados quantitativos, pois, como se pode observar, 17,7% dos jovens da Classe 2 situam-se em patamares de rendimento superiores a 2000 €, não obstante o contraste com os jovens em médias e grandes sociedades – onde cerca de 50,4% se situam nestas categorias de rendimento –, seja por demais evidente. (Quadro 8.1)

Quadro 8.1 – Escalões de rendimento médio mensal bruto por Classes de Situação Profissional

| | | | Situação Profissional | | | | |
|---|------------------|-------|-----------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Rendimento médio mensal (antes de qualquer imposto) | Menos de 500€ | Freq. | 12 | 4 | 0 | 4 | 20 |
| | | % | 22.6% | 3.4% | 0.0% | 8.2% | 6.8% |
| | De 501 a 1000€ | Freq. | 26 | 30 | 1 | 14 | 71 |
| | | % | 49.1% | 25.2% | 1.4% | 28.6% | 24.3% |
| | De 1001 a 1500€ | Freq. | 6 | 41 | 20 | 12 | 79 |
| | | % | 11.3% | 34.5% | 28.2% | 24.5% | 27.1% |
| | De 1501 a 2000€ | Freq. | 2 | 23 | 14 | 8 | 47 |
| | | % | 3.8% | 19.3% | 19.7% | 16.3% | 16.1% |
| | De 2001 a 3000€ | Freq. | 5 | 13 | 22 | 5 | 45 |
| | | % | 9.4% | 10.9% | 31.0% | 10.2% | 15.4% |
| | De 3001 a 5000€ | Freq. | 2 | 4 | 10 | 3 | 19 |
| | | % | 3.8% | 3.4% | 14.1% | 6.1% | 6.5% |
| | De 5001 a 10000€ | Freq. | 0 | 4 | 3 | 2 | 9 |
| | | % | 0.0% | 3.4% | 4.2% | 4.1% | 3.1% |
| | NS/NR | Freq. | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| | | % | 0.0% | 0.0% | 1.4% | 2.0% | 0.7% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Face aos dados de que dispomos é, no entanto, razoável supor que a rejeição deliberada do ingresso numa grande sociedade prosseguindo, em alternativa, uma carreira autónoma com base em fundamentos de natureza remuneratória é claramente minoritária. Ela contecerá apenas nos casos em que já previamente se dispõe (ou pelo menos se tem a expectativa de herdar), uma rede de clientes angariada por ascendentes advogados ou, quanto mais não seja, de um suporte financeiro de natureza igualmente familiar que permita sustentar este investimento “experimental” durante algum tempo.

Deparámos, inclusive, com situações empíricas, onde ambas as condições se encontram conjugadas. É o caso, por exemplo, de uma jovem licenciada pela Universidade Católica, cuja entrada na profissão não só é precedida por duas gerações de advogados, mas também apoiada no seu marido, que detém rendimentos elevados. A propósito da entrada numa grande sociedade a advogada em questão declarou que, para além do seu pai ficar *naturalmente desgostoso* se tivesse optado por não trabalhar com ele, a advocacia numa grande sociedade envolve um estatuto de assalariamento que rejeita. Tal depreende-se das afirmações produzidas ao ser questionada directamente sobre a possibilidade de trabalhar num escritório desse tipo:

É um contrato de trabalho, mesmo que tenha que passar recibos verdes, é um contrato de trabalho na mesma. Não conseguia... Não conseguia, nem nunca poderia...Não. Não dava, até porque eu quero fazer as coisas por mim e isso não me iria permitir.

(Advogada, Classe 2; Trabalha no escritório do pai, também advogado, com quem realiza trabalhos em parceria, tendo igualmente alguns clientes próprios)

O segundo conjunto de motivos que leva uma minoria de indivíduos que reúnem condições para ingressarem em grandes sociedades a preterir-lo face a outras alternativas, prende-se com o facto de secundarizarem o valor da remuneração ou o estatuto simbólico face a outras dimensões do trabalho. Tal sucede, por exemplo, nos casos em que certos profissionais decidem investir em actividades remuneradas que consideram mais gratificantes do ponto de vista intrínseco, orientando-se, por exemplo, segundo o valor do *trabalho interessante* que, como veremos, é muito exaltado junto desta população juvenil. Isto não invalida – sublinhe-se –, que o valor do trabalho interessante não possa também ser evocado, em muitos casos, como uma das razões mais significativas para se ter ingressado numa grande sociedade. Significa, apenas, que este valor poderá conduzir certos indivíduos a decidirem não ingressar em grandes sociedades, preferindo ocupar, por exemplo, posições de menor destaque no quadro da advocacia societária ou desenvolver formas de exercício mais autónomas. Os jovens advogados consideram, nesse caso, que essas alternativas lhes permitirão desenvolver actividades mais gratificantes (dadas as áreas do direito exercidas, a natureza dos processos com que se trabalha, etc.). Por outro lado, alguns indivíduos rejeitam o ingresso em grandes sociedades em nome do envolvimento em formas de exercício da profissão com *contornos autónomos e/ou altruísticos*, orientadas para clientes

individuais, ou seja, com base na valorização de aspectos em tudo conformes com os princípios proclamados no modelo independente-generalista descrito no capítulo anterior.

Finalmente, uma terceira razão para se preferir não ingressar em grandes sociedades tem a ver com a vontade de se *dispor de mais tempo exterior ao trabalho*, bem como de uma *maior possibilidade de controlo na gestão do mesmo*. Por razões já analisadas no Capítulo VI, tudo leva a crer que a este último aspecto sejam particularmente sensíveis as mulheres advogadas. No entanto, somos forçados a reconhecer que ele não se circunscreve ao universo feminino. Antes se estende a alguns advogados que desenvolvem actividades exteriores ao campo da advocacia e que as consideram suficientemente estimulantes para justificarem uma redução substancial dos rendimentos que poderiam ser obtidos através de um investimento temporal mais determinado na profissão.

De entre estas situações, que tudo indica serem claramente minoritárias, destaca-se o caso de um jovem advogado, descendente de uma família com um forte volume de capital, designadamente no interior do próprio universo das profissões jurídicas, que “renunciou” a esse destino herdado, justificando-o através do desinteresse pela advocacia e, muito particularmente, pelo que ele próprio define *pela advocacia da papelada e dos contratos*. Isto leva-o a recusar a possibilidade de investir fortemente no campo, em favor da preservação de uma maior disponibilidade de tempo em grande parte investido no desenvolvimento de uma actividade como *disk-jockey*, tornando-se advogado *disk-jockey*. Vale a pena acrescentar que a actividade como DJ é desenvolvida num circuito musical do Bairro Alto, sendo pouco ou nada remunerada. A razão para este tipo de inserção marginal no campo da advocacia, que perdura já há alguns anos, é atribuída pelo próprio jovem, ao envolvimento durante todo o seu percurso escolar numa rede de amigos fortemente envolvida em práticas de produção e consumo artísticos de vanguarda (particularmente a nível musical) assim como ao menosprezo por concepções de auto-realização mediadas pela angariação de volumes consideráveis de capital económico.

Este caso permite-nos também retomar, por instantes, uma objecção que havíamos avançado no capítulo introdutório, a propósito de um aspecto da sociologia bourdiana. Com efeito, estamos perante um exemplo empírico de que nem todos os jovens advogados conferem a mesma relevância ao campo profissional em que se inserem, ou, se se preferir, que nem todos os agentes sociais inseridos num campo se

encontram nele investidos sob a forma *illusio*, ou seja envolvidos no interior de “(...) uma relação encantada com um jogo que é o produto de uma relação de cumplicidade ontológica entre as estruturas mentais e as estruturas objectivas do espaço social” (Bourdieu, 1997[1994]: 107). De facto, os agentes sociais podem situar-se relativamente aos campos onde se inserem num estado próximo da “indiferença”, no sentido que o próprio autor reserva para o termo “ataraxia”⁵. Cremos que esta indiferença se encontra, em grande parte dos casos, associada à canalização dos investimentos e da energia para outros campos, independentemente de estes poderem ser destituídos de qualquer valor ou interesse, para a maior parte dos correligionários ou no quadro mais geral das representações hegemónicas. (Bourdieu, 1978). No entanto, essa canalização do investimento para outros campos e lógicas sociais que inegavelmente ocorre no exemplo apresentado constitui apenas uma hipótese teórica que carece sempre de ser confirmada empiricamente. Não é líquido que o desinvestimento num dado campo se traduza sempre em formas de reinvestimento noutros campos. O centramento existencial em formas de lazer autocentradas (visualização televisiva, jogos computadorizados, etc), talvez seja o exemplo mais claro disso mesmo.

De tudo o que se acabou de dizer acerca da orientação dos jovens advogados para as diversas posições profissionais é possível concluir que, embora a maioria deles se direcione para a advocacia societária (e, no seu interior, para as grandes sociedades), a orientação para esses lugares não é universal. De forma lata, podemos acrescentar que o processo de orientação dos jovens para as diversas posições existentes no campo não decorre de forma unidireccional, mas é antes múltiplo e heterogéneo. Esta

⁵Bourdieu recorre a este termo utilizado pelos estóicos com o propósito de se referir, não ao *desinteresse*, (que constitui sempre um tipo particular de “investimento” nos campos em que esse desinteresse constitui um valor em jogo), mas antes à indiferença. A distinção entre desinteresse e indiferença, bem como a ideia de que os agentes sociais se podem encontrar inseridos em campos dos quais se encontram desinvestidos são questões praticamente não abordadas e deixadas à margem da proposta teórica do autor. Por vezes, a marginalização deste assunto é ostensiva. Veja-se o espaço que lhe é concedido num dos artigos onde aborda especificamente este problema: “A noção de interesse opõe-se à de desinteresse, mas também à de indiferença. Podemos estar interessados num jogo (no sentido de não-indiferente) ao mesmo tempo que somos desinteressados. O indiferente «não vê a que estão eles a jogar», tanto lhe faz; está na posição do burro de Buridan, não estabelece diferença. É alguém que, não tendo os princípios de visão e de divisão necessários para *fazer diferenças*, acha tudo igual, nem movido nem comovido. (...) A *illusio* é, portanto, o contrário da ataraxia, é o facto de alguém estar investido, investir os objectos em jogo existentes num certo jogo, pelo efeito da concorrência, e que só são existentes para as pessoas que, implicadas nesse jogo e possuidoras das disposições que permitem reconhecer os objectos que nele se jogam, estão prontas a morrer por motivos que, pelo contrário, parecem desprovidos de interesse do ponto de vista daquele que não está envolvido no mesmo jogo, e o deixam indiferente”. (Bourdieu, 1997 [1994]: 107). Como facilmente se depreende, a noção de *indiferença* é aqui reservada para caracterizar o tipo de relação estabelecida com um determinado campo por parte dos agentes sociais que nele não se encontram inseridos.

heterogeneidade só se torna compreensível assumindo que esses jovens hierarquizam de modo diferenciado os diferentes valores do trabalho e só é possível sistematizá-la através de uma análise centrada nesses valores – esforço que empreenderemos de seguida. No entanto, não devemos perder de vista a ideia avançada no início do capítulo – a imbricação entre posições e valores pressupõe uma dialéctica: enquanto os valores do trabalho guindam as posições no campo profissional, as posições alcançadas adquirem, por sua vez, um papel fundamental na sua constituição.

Os jovens advogados face aos valores do trabalho

Desde o clássico de Herzberg *et al.* (1959) *The Motivation to Work* que, no âmbito da Psicologia Social, se “conceptualizaram os valores do trabalho segundo dois tipos: valores intrínsecos e valores extrínsecos. Os valores designados como *intrínsecos* relacionam-se com os aspectos característicos da própria actividade que são motivadores por si mesmos e estão sob o controlo do sujeito. São as recompensas que o indivíduo obtém da sua própria actividade, sem a mediação de outras pessoas; relacionam-se com a natureza do trabalho considerado enquanto tal, como um fim em si mesmo (por exemplo, valores como *reconhecimento e respeito, oportunidade para tomar iniciativa, realização, responsabilidade, trabalho interessante, autonomia, aprendizagem e desafio*). Os valores *extrínsecos* são independentes do trabalho que se realiza, mas estão relacionados com as consequências que advêm do facto de se trabalhar. O trabalho é encarado como um instrumento para a obtenção de determinados fins, como a satisfação de necessidades internas. Consideram-se geralmente nesta categoria valores como ser bem pago, ambiente humano agradável, segurança, oportunidades de promoção, bom horário, bons períodos de férias.” (Caetano, 2003:430-31)

Para que possamos assumir este património definicional largamente estabelecido e cuja articulação com a conceptualização sociológica consideramos ser extremamente promissora, reteremos os conceitos de valores extrínsecos e intrínsecos. Entendemos, no entanto, necessário tecer algumas considerações acerca das definições apresentadas, sem as quais, em nosso entender, a análise acabaria por ficar comprometida de um ponto de vista sociológico.

Em primeiro lugar, a ideia de que as pessoas podem extrair compensações intrínsecas do trabalho, sem qualquer tipo de “mediação de outras pessoas”, corre o risco de conduzir a graves equívocos se não for devidamente esclarecida. Na verdade, esta ausência de relação apenas poderá ser entendida como tal se a concebermos enquanto mediação directa. Não é, de facto, sociologicamente aceitável considerar que a relação dos agentes individuais com a realidade – de que a relação com o trabalho e com as tarefas concretas que este implica não são excepção –, se furte à mediação de outros significativos; pelo menos no sentido em que os esquemas de classificação e de avaliação da realidade (também laboral) que estes transportam, tenham sido incorporados ao longo da sua trajectória. O mesmo é dizer, os factores intrínsecos do trabalho e as gratificações que dele se podem extrair, nomeadamente do ponto de vista emocional, não são entendíveis se não considerarmos que estes são, em larga medida, derivados de formas de mediação simbólica – aspecto que é válido tanto para os factores intrínsecos quanto para os extrínsecos.

Em segundo lugar, não subscrevemos o modo como um dos itens se encontra classificado nesta tipologia dual. Trata-se do “ambiente humano agradável”. De facto, cremos que este se inscreve nos factores intrínsecos e não nos extrínsecos, pelo facto de influir no modo como a pessoa representa a sua actividade e dela retira “intrinsecamente” gratificações.

Finalmente, cremos que, à semelhança do esforço empreendido em estudos recentes (Johnson, 2002), a tipologia de factores valorizados no trabalho deverá ser alargada, ou seja, dificilmente poderá circunscrever-se às categorias “extrínseco” e “intrínseco”. Na presente análise, por exemplo, identificaram-se mais dois tipos de valores dificilmente classificáveis em qualquer destas categorias, embora, no primeiro caso, tenhamos optado pela sua inscrição no quadro dos valores intrínsecos. Referimo-nos, em primeiro lugar, a um conjunto de valores que aqui designámos por *sociorientados*⁶. Tratam-se de valores do trabalho orientados para o benefício de terceiros. A opção pela sua inserção no quadro dos valores intrínsecos, prende-se com o facto de, independentemente de os indivíduos declararem obter euforia pelo acto de voluntariamente servirem certas entidades individuais ou colectivas ou de obedecerem a “imperativos morais”, ambos os aspectos nos aparecem descritos como correspondendo a gratificações intrínsecas, isto é, como gratificações que se extraem da realização das

⁶ No estudo de Johnson (2002), estes factores, ou melhor, as gratificações deles derivadas são designados como *altruistic rewards*.

tarefas profissionais propriamente ditas⁷. Um segundo valor do trabalho que não pode ser alinhado em nenhuma destas categorias foi, no presente estudo, designado por *valor da conciliação do trabalho com outras esferas de actividade*. Ele refere-se à possibilidade do trabalho permitir ou não a libertação de tempo para o desenvolvimento de actividades sociais que lhe são exteriores. Trata-se, portanto, de um valor que não diz respeito ao trabalho propriamente dito, mas que emerge em paralelo com ele, podendo ou não ser alcançado em cada situação profissional concreta.

No sentido de operacionalizar os referidos valores do trabalho junto desta população, optou-se pela selecção dos indicadores utilizados no questionário do *International Social Survey Programme* (Villaverde Cabral, Vala, Freire:2000). A escolha destes indicadores deve-se ao facto de tornarem possível alguma comparabilidade com outros universos de análise, designadamente com a generalidade da população portuguesa, já que o inquérito do *ISSP* foi aplicado em Portugal e os seus resultados são públicos. Por outro lado, a escolha deste conjunto de indicadores permite reduzir substancialmente o tempo de aplicação dos questionários. O mesmo já não aconteceria se se tivesse utilizado o conjunto de dimensões e de indicadores extremamente vasto mobilizado por investigadores como Jonhson (2002), que entendemos ser particularmente elaborado e cuja aplicação se poderá afigurar futuramente promissora. Convém, no entanto, acrescentar que essa comparabilidade deve ser realizada com reserva, já que no inquérito do *ISSP* foram utilizadas escalas em cada *item*, ao passo que no âmbito da presente investigação se solicitou aos inquiridos que escolhessem e hierarquizassem os dois aspectos mais importantes relacionados com “o trabalho em geral”. Entendeu-se que tal procedimento obrigaria os inquiridos a confrontá-los mais directamente entre si. Os resultados gerais obtidos podem ser observados nos Quadros 8.2 e 8.3.

⁷ Isto, muito embora tal satisfação possa resultar da mediação de outros, nomeadamente quando estes produzem uma avaliação positiva do indivíduo em questão, o que, no entanto, como há pouco referimos, não serve de critério para distinguir os valores intrínsecos dos extrínsecos.

Quadro 8.2 – Valor do trabalho a que os jovens advogados conferem mais importância ao considerarem o “trabalho em geral”

| | | Frequência | % |
|---|---|------------|-------|
| Valor mais importante do “trabalho em geral” | Emprego seguro e estável | 67 | 22.9% |
| | Uma remuneração elevada | 20 | 6.8% |
| | Boas oportunidades de promoção | 14 | 4.8% |
| | Um trabalho interessante | 139 | 47.6% |
| | Um trabalho em que a pessoa tenha autonomia | 15 | 5.1% |
| | Um trabalho que permita ajudar as outras pessoas | 13 | 4.5% |
| | Um trabalho útil à sociedade | 15 | 5.1% |
| | Um trabalho em que a pessoa decida os seus horários e dias de trabalho | 9 | 3.1% |
| | Total | 292 | 100% |

Fonte: IJA

Quadro 8.3 – Dois valores do trabalho a que os jovens advogados conferem mais importância ao considerarem o “trabalho em geral” (somatório da 1ª e 2ª escolhas)

| | | Frequência | % |
|--|---|------------|-------|
| Dois aspectos mais importantes do trabalho em geral | Emprego seguro e estável | 94 | 32,2% |
| | Uma remuneração elevada | 86 | 29.5% |
| | Boas oportunidades de promoção | 55 | 18.8% |
| | Um trabalho interessante | 184 | 63.0% |
| | Um trabalho em que a pessoa tenha autonomia | 47 | 16.1% |
| | Um trabalho que permita ajudar as outras pessoas | 44 | 15.1% |
| | Um trabalho útil à sociedade | 50 | 17.1% |
| | Um trabalho em que a pessoa decida os seus horários e dias de trabalho | 24 | 8.2% |

Fonte: IJA

Valores extrínsecos

Remuneração e autarcia. Como facilmente se pode observar (Quadros 8.2 e 8.3), o valor conferido ao trabalho interessante, que será analisado mais à frente, destaca-se claramente face a qualquer outro, sendo seleccionado como *o mais importante* por quase metade dos jovens advogados (47,6%) (Quadro 8.2). Para além disso, e como se verá igualmente, a relevância que lhe é atribuída não varia de forma considerável entre as diversas situações profissionais. Todavia, quer esta quer outra qualquer conjectura esboçada a partir da leitura dos dados, não nos autoriza a escamotear um dado essencial, largamente identificável na informação qualitativa: independentemente dos restantes factores a que os advogados conferem valor no trabalho remunerado, a remuneração é o mais consensual (mesmo que os jovens não considerem que esta tem de ser forçosamente *elevada*). A remuneração corresponde, por assim dizer, a um “mínimo denominador comum”, ou seja, a um elemento que podendo não constituir a finalidade do trabalho a que todos os indivíduos conferem mais importância, se encontra virtualmente presente em todos os casos⁸.

A razão deste facto não é difícil de descortinar. Para a grande maioria dos indivíduos, mais exactamente, para todos aqueles que consideram não ter o desejo, condições ou aptidões para o desenvolvimento de actividades de cariz especulativo ou de actividades consideradas ilegítimas torna-se impossível conceber a possibilidade de aceder a rendimentos que permitam assegurar os consumos considerados necessários à subsistência, sem que estes sejam obtidos através de um trabalho remunerado⁹. Neste sentido, a realização de trabalho deste tipo é um elemento considerado inevitável, isto é, como algo impensado e natural no curso normal da existência. Como afirma Lalive D’Epinay (1994:89): “Que le travail soi perçu comme une dimension fondamentale de la vie, cela n’étonne pas, non seulement du fait du contexte marqué par l’incertitude économique et le chômage, mais parce que nous n’imaginons pas comment il serait possible de s’assurer un revenu nécessaire sans travailler.” Por esta razão, a não

⁸ Veja-se como os dados do *Inquérito aos Trabalhadores* levado a cabo pelo IESE em 1998, confirmam, por inteiro, esta constatação para a globalidade da população portuguesa. Com efeito ao serem questionados acerca das razões da importância do trabalho, 28,8% dos inquiridos responderam “Porque dá independência às pessoas”, sendo essa escolha seguida de perto por uma outra: “Porque se ganha dinheiro” (27,4%). É necessário, porém, não escamotear o peso alcançado pelo item “Porque as pessoas se realizam através do trabalho”. Este corresponde à primeira opção de resposta para 26,2% dos inquiridos (Freire, 2000:166).

⁹ Isto não obsta a que, em certos casos, o termo “trabalho” possa ser utilizado por indivíduos que se encontram envolvidos em práticas ilegais (Chaves, 1999).

realização de actividades deste tipo findo o período “normal” de escolaridade superior é, regra geral, apenas legitimado, através da permanência no sistema de ensino, nomeadamente através da frequência de formações pós graduadas (que, como constatámos nos nossos dados, raramente figuram, junto desta população, como actividades a tempo inteiro). Dito de outro modo, pela reafirmação e reiteração do estatuto de “estudante”.

A relação entre o trabalho remunerado e subsistência encontra-se bem patente na resposta dos jovens advogados ao serem confrontados com a interrogação “acerca de quais os (dois) aspectos que os preocupariam mais numa situação de desemprego”¹⁰. Com efeito, 84.7% afirmaram que um deles seria a “falta de dinheiro para garantir a subsistência”, sendo significativo registar que a escolha desta opção sofre flutuações insignificantes em função de um conjunto de variáveis consideradas: classe social de origem; nível de instrução dos pais; género ou classes de situação profissional.

A razão para o que acabámos de referir prende-se com o seguinte ponto: a orientação para o trabalho remunerado é, em grande medida, de carácter disposicional. Este facto encontra-se bem ilustrado em diversos depoimentos proferidos por advogados com origens e trajectórias sociais muito diferenciadas que, além do mais, se encontram em situações díspares perante a profissão e o trabalho em geral. A título de exemplo, tal tornou-se patente, em primeiro lugar, nas declarações produzidas por uma jovem em exercício numa sociedade de pequenas dimensões, referindo-se ao momento em que ingressou no estágio (embora reconhecendo que, nesse período, o seu quotidiano se centrava, prioritariamente, nos esforços realizados para se encontrar com o namorado).

Gostava era de ir ter com o X (namorado), e estava apaixonada e queria era namorar na rua, e não queria saber de mais nada. Isso era para mim a coisa mais importante... era o que eu mais pensava todo o dia. Era mais isso e na minha família, não no escritório. Eu fazia um esforço se fosse para o escritório. Ou não fazia um esforço... Também se calhar encarava isso como a faculdade. Quando andava na faculdade, não era na faculdade que eu mais pensava, não era a coisa mais importante da minha vida, mas encarava-a como uma tarefa que eu tinha que desempenhar e de fazer. E, portanto, todos os dias tinha que estar na faculdade às oito. Não me passava pela cabeça não me levantar, não é? Nem que, na véspera me lembrasse de ir jantar e depois ir beber um copo e me deitasse às duas da manhã. No dia a seguir, cheia de sono, ou o que fosse, estava na faculdade às oito. E depois tinha um exame. Tinha que passar no exame. Podia acontecer ter uma nota má. No outro tinha que estudar mais para depois ter uma nota melhor. Tinha que passar. Isto era encarado, por mim, como uma obrigação a cumprir, e pronto, não era fazer

¹⁰ Quadro 1 no anexo do Cap. VIII.

o melhor que eu posso ou não era isso também. Mas fazer de uma forma minimamente aceitável, não é? E aqui no escritório também. O escritório era encarado por mim... era uma coisa que tinha que fazer.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora numa sociedade de pequenas dimensões)

Em segundo lugar, considerem-se as afirmações produzidas por um jovem que trabalha numa grande sociedade. Aí, o reconhecimento da “inevitabilidade” do trabalho é concebido retrospectivamente como se sempre tivesse existido, sendo inclusivamente responsabilizado por um voluntário infra-investimento nos estudos universitários, destinado, desde logo, a compensar *avant la lettre*, o confronto com uma exigente actividade profissional que se pré-anunciava. É curioso registar que, embora em ambos os casos, a disposição para se realizar um trabalho remunerado se torne notória, ela surge aqui acompanhada de dois graus de investimento na profissão que são bem distintos. No primeiro, denotou-se apenas a apetência pelo desenvolvimento de uma carreira relativamente estável e sem sobressaltos, enquanto no segundo se revelaram propósitos claramente promocionais que passam pela criação de uma sociedade em nome próprio, e bastante ambiciosos no que respeita à captação de clientela.

Licenciei-me na Universidade X. Fui um aluno mediano – embora bastante interessado, pouco estudioso. Não frequentava em demasiado as aulas. Aliás, frequentava mesmo muito pouco (risos). Tive uma vida muito boa, era só estudante e... E é engraçado que fui fazendo sempre o curso. Estudava sempre o mínimo porque (risos), porque saberia que um dia mais tarde não iria ter essa opção entre... não haveria opção entre trabalhar muito ou trabalhar mais ou menos. Isso não existe. Quando se trabalha, trabalha-se sempre a 100%, enquanto estudar... Tinha uma vida muito boa. Estudava-se, grosso modo, 6 meses por ano e estava-se, enquanto estudante, 6 meses de férias (risos). E tive uma vida universitária de que tenho muitas saudades mas, como calculo, toda a gente. E pronto.

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade)

Em suma, os jovens entrevistados consideram que a sua subsistência, quer pessoal quer familiar, se encontra tão estreitamente dependente da realização de um trabalho remunerado e que tal dependência é tão natural e intuitiva – leia-se auto-evidente –, que uma pergunta do género: “pretende ter um trabalho remunerado?” (sem que lhe fosse acrescentada qualquer outra proposição), garantiria – como aliás

aconteceu nos casos em que foi testada – reacções de indisfarçável estupefacção, sendo logo considerada despropositada e desnecessária¹¹.

Esta crença de que é através do trabalho que se torna possível assegurar a subsistência, encontra-se inextrincavelmente associada a um outro princípio muito difundido junto dos jovens advogados: a ideia de que os indivíduos devem ser responsáveis pelo seu próprio sustento; por outras palavras, que devem procurar tornar-se autónomos do ponto de vista económico relativamente à família de origem¹², mesmo que a conquista dessa autarcia seja progressiva. De igual forma, encontra-se disseminada a crença de que se tal autarcia não for alcançada, outros dois aspectos devem ficar suspensos: a possibilidade de ter filhos e a separação residencial do agregado original (embora tudo indique que este segundo aspecto se imponha com menor nitidez no momento presente do que em períodos anteriores)¹³. De facto, não é incomum que a separação residencial chegue a ser amparada, por vezes, pelos progenitores, que entendem dever auxiliar os filhos na realização desse desígnio (Schmidt, 1990), aceitando também, cada vez em maior número, que este possa ser acompanhado de uma experiência ou teste conjugal.

Estas conjecturas não dizem apenas respeito, naturalmente, à população estudada. Elas aplicam-se à grande maioria da juventude portuguesa, como se pode constatar nas conclusões de um estudo realizado junto de jovens de várias nacionalidades (Lewis *et al*, 1999). Aí se afirma, por exemplo, que “os jovens portugueses de ambos os sexos têm em vista trabalhar a tempo inteiro e dificilmente

¹¹ Isto acontece, embora seja fácil reconhecer que a referida questão adquiriria um novo sentido e uma evidente pertinência se colocada noutros contextos sociais; como, por exemplo, junto de mulheres pertencentes às “grandes famílias” das elites sociais e económicas (Pedroso de Lima, 2003) ou até, provavelmente, junto de alguns jovens filhos de membros de elites profissionais particularmente abastados, embora não disponhamos de nenhum exemplo empírico desse tipo.

¹² Este pressuposto é, uma vez mais, sustentado pelos dados obtidos acerca das “razões para a importância do trabalho” que constam do inquérito do IESE aplicado aos trabalhadores portugueses (Freire, 2006:166). Como já foi referido o item “Porque dá independência às pessoas” é o mais escolhido em primeiro lugar.

¹³ Estes dados constituem, sem dúvida, o exemplo de como os diversos aspectos que marcam a transição para a vida adulta se encontram articulados entre si de uma forma relativamente padronizada, não obstante importantes transformações ocorridas nas últimas décadas a que nos referiremos adiante. Como refere Buchmann (1989:17-18), “From the macrosociological perspective, the question of central interest is how society organizes and defines individual life courses. (...) First, the individual’s progression in social time and space is governed by a set of formal rules. They order life as a sequence of life stages and regulate the transitions between them. (...) These formal rules define access (...) to positions and roles with respect to time of life, regulate their sequences, and ascribe the associated rights and obligations. As a result, individuals come to be classified in terms of both legitimate participation in and transitions between institutional spheres. (...) Individuals can make life course-related choices, but they also must make them in correspondence with the requirements of the standardized life course”.

encaram a possibilidade de terem filhos sem que ambos os pais tenham emprego.” (p.51)¹⁴.

Se tivermos em conta este conjunto de ilações, não surpreende que, nas entrevistas realizadas, as afirmações onde se reivindica o ensejo de alcançar a autonomia económica se multipliquem. Estas afirmações continuam, aliás, a verificar-se mesmo nos casos em que a situação financeira dos progenitores seria, por si só, susceptível de assegurar a subsistência económica dos filhos. Tal tornou-se patente nos depoimentos de dois jovens advogados que se encontram claramente nessa situação, embora, em ambos os casos, a “ajuda” parental não deixe, na realidade, de ser determinante – num deles através da cedência de um apartamento; no outro, através da participação considerável no esforço de aquisição de casa própria. Em ambas as situações a aspiração à autarcia é, à semelhança do que sucede com o princípio de prossecução de uma actividade remunerada, proclamada como um dado inexorável, de tal modo foi interiorizada, ao ponto de não merecer discussão.

No primeiro caso, veja-se o diálogo mantido na entrevista a respeito desta matéria:

Entrevistador: E se não trabalhasse, do ponto de vista financeiro como é que a sua situação ficaria?

Entrevistada: *Tinha que trabalhar, tinha.*

¹⁴Isto, mesmo considerando que a referida investigação se centrou numa faixa etária mais nova do que aquela que estudámos e, portanto, mais distante da urgência de levar à prática, este tipo de princípios. Como seria expectável, estas conclusões estendem-se também à generalidade da juventude europeia, como se depreende do estudo realizado por Lewis, Smithson e Kugelberg (2002): (...) transitions into secure work are closely related to transitions to independent living and family formation, a theme which emerged in all five countries where planning life became complex because too much depended on things that were out of their control: in particular getting a job. (...) The need to have a secure income when considering “settling down”, especially concerning budgeting, planning ahead and buying a house, was frequently mentioned. Some security of employment was perceived as necessary for anyone with financial and other commitments. Getting mortgages and other loans is difficult on temporary contracts. Conflicting timescales are absolute in relation to housebuying. (...) In Portugal people must prove that they have a regular and sufficient income to be able to borrow money and this makes house buying and moving away from dependence on their parents very difficult. (...) The deferment of life stages such as establishing a home and a secure relationship, or marriage, are thus presented as contingent on the chances of permanent employment, and not just as individual choices. (p. 76-77)”. Também Brannen e Nilsen, (2002), numa investigação recente centrada nos jovens do Reino Unido e da Noruega identificaram uma série de modelos de transição para a vida adulta: “model of deferment”, “predictability” e “adaptability”. Em qualquer deles se confere importância, em alguns casos central, ao trabalho, no processo de transição para a vida adulta, embora relativamente ao último modelo se afirme “these young people (...) expect to be able to try out different types of jobs before they «settle down», and are adamant that they do not want to get stuck in «boring jobs»”. (p.62)

Entrevistador: E a solidariedade familiar...? E as ajudas familiares não se poderiam concretizar...?

Entrevistada: *(pausa) É uma questão que eu nem sequer punha. Não. Não me ocorre sequer estar a viver à conta de ninguém. Nem sequer da minha família.*

(Jovem advogada, Classe 4; advogada trabalhadora por conta de outrem numa empresa familiar. Acompanha também alguns casos de familiares e amigos a título gracioso)

Na segunda situação, o entrevistado atribui o desenvolvimento de um ensejo de autonomia a um processo de aprendizagem mais demorado para o qual muito teria contribuído o “trabalho pedagógico” desenvolvido junto de si pela figura da namorada que, em seu entender, teria uma orientação autárcita particularmente desenvolvida em virtude de ser mais velha e de origem norte-americana.

É mais uma questão de me responsabilizar, ou seja: desde que arranjes um trabalho para fazer, arranjes maneira de te sustentar, pode não ser uma coisa que te garanta que daqui a um ano tens trabalho, mas tens que arranjar maneira de te sustentar. Não podes, quando não tens dinheiro, ires ter com os teus pais a pedir mais dinheiro. Não podes estar indefinidamente à espera que os teus pais te paguem a renda da casa! (...) E chocava-a até um bocado isto acontecer porque ela (namorada) desde que começou a ganhar algum dinheiro, ainda no liceu, e desde que foi para a universidade que trabalhou para se sustentar. E chocava-a um bocado eu estar na universidade, por exemplo, que foi onde nos conhecemos ... E isto acabou por começar a ter algum impacto em mim, não muito grande porque não mudei assim tanto. Mas acabou por ter algum impacto na coisa d'um gajo se responsabilizar por si próprio. E, ao mesmo tempo, também um gajo fazer aquilo em que acredita, fazer aquilo de que gosta. Sobretudo, é importante uma pessoa fazer aquilo de que gosta simultaneamente com aquilo de que não se gosta tanto, mas que se tem que fazer para ganhar dinheiro, se for necessário. Se conseguires fazer dinheiro com aquilo que gostas, melhor, mas nunca me incutiu uma ideia utópica que eu posso fazer aquilo que eu quiser e que posso ganhar dinheiro com aquilo que eu quiser! Até podes, mas enquanto não chegares lá vais ter que fazer por ti também e ganhar o teu dinheiro. E nesse aspecto foi uma contribuição importante também para a minha educação nestes anos todos.

(Jovem advogado, Classe 4; desenvolve essencialmente outra actividade profissional que não a advocacia, em associação com a prática individual, sem possuir qualquer escritório)

De tudo o que foi dito, concluímos, pois, que a obtenção de um trabalho remunerado e a conquista (mesmo que progressiva) da autarcia são valores interiorizados e fortemente associados: um pilar central e hegemónico da ideologia da reprodução social contemporânea¹⁵. São, portanto, elementos estruturais básicos dos

¹⁵ Tal constatação reforça-se ainda mais quando verificamos que estas preocupações se encontram presentes, mesmo no caso do jovem entrevistado que mais intensamente explicitou a vontade de, no caso de dispor de rendimentos suficientes, deixar totalmente de trabalhar, investindo o seu tempo em

processos auto-avaliativos que estes jovens se encontram impelidos a realizar no momento de transição para a vida adulta. A auto-responsabilização pela criação de condições para a concretização destes desígnios é um dado central dos planos e projectos de vida elaborados pelos indivíduos durante este período da vida. Da sua concretização depende a possibilidade de se garantirem os “mínimos necessários” à construção de uma imagem positiva de si-mesmo, um auto-conceito positivo, como se verá, em pormenor, no próximo capítulo.

Todos os que, de uma forma ou outra, fracassaram na concretização dos referidos desígnios, ou na demonstração de que estão habilitados a produzir projecções razoáveis orientadas para a sua concretização, confrontam-se com uma imagem deficitária. Note-se que tal não significa que esta se manifeste em todos os casos do mesmo modo e com igual ênfase. É possível, por exemplo, que este tipo de confrontos avaliativos se atenuem nos momentos em que os indivíduos se inserem em grupos ou contextos onde se manifesta uma menor presença de tais princípios ou, pelo menos, uma menor inclinação para, através deles, se elaborarem julgamentos de pessoas concretas.

É o que acontece, por exemplo, com uma advogada que, depois de um brevíssimo período de exercício da profissão, suspendeu a inscrição na Ordem, ingressando no curso de teatro do Conservatório Nacional. A dita jovem investiu, a partir daí, numa carreira de actriz vivendo grande parte do seu tempo – dia e noite – no contexto de um grupo que ela própria designa de *alternativo* e no interior do qual obtém satisfação, prazer e reconhecimento. Isto não invalidou que tal opção tivesse sido interpretada como totalmente irracional pela família de origem, com a qual continua a estabelecer uma relação de dependência financeira quase absoluta. Para utilizar os seus próprios termos este facto *está sempre a deixá-la numa enorme tensão*; sentimento que irrompe, como a própria referiu, nos momentos em que mesmo encontrando-se *de costas voltadas*, sente abater-se sobre si *o olhar reprovador da mãe a segui-la através da janela*, à medida que se afasta da casa dos progenitores onde se havia dirigido para solicitar mais uma ajuda financeira, ou quando é frequentemente confrontada com a observação paterna de que *a sua profissão é passear por Lisboa*.

actividades de lazer. Ao ser confrontado com a situação, em certa medida paradoxal de, mesmo assim, ter afirmado uma firme vontade de continuar a orientar o seu filho no sentido da concretização da autarcia e do valor do trabalho, referiu o seguinte: *Exactamente. Explicava-lhe que: - “faz aquilo que eu digo, não faças aquilo que eu faço, porque eu ou tive mérito ou tive sorte. Em qualquer um dos casos, não pedi nada a ninguém”. Mas, à partida, um indivíduo deve ser educado desta forma. Deve ser este o compromisso individual de cada um: o esforço.* (Jovem advogado, Classe 3, colaborador numa grande sociedade de advogados)

Este caso evidencia também que, embora se trate de um valor central de referência, a conquista progressiva da autarcia sustentada no desenvolvimento de um trabalho remunerado está longe de se concretizar numa parte considerável dos casos analisados. Nem mesmo, uma vez obtida, esta se torna sempre irreversível. Um vasto conjunto de análises recentemente desenvolvidas em torno do processo de *transição para a vida adulta* apontam nesse sentido. No seu conjunto, este novo paradigma da transição (Machado Pais, 1993; 2000; 2001; 2003 e Eggris, 2001) sustenta que este processo é caracterizado pela multiplicação de trajectórias descontínuas, reversíveis e, em alguns casos, erráticas¹⁶. Este facto fica a dever-se, essencialmente, a três vectores interligados: em primeiro lugar, a diversas alterações que têm vindo a ocorrer no mundo do trabalho (com destaque para a precarização); em segundo lugar, a um conjunto de transformações que se têm sucedido e intensificado nos sistemas e instituições sociais ao longo das últimas décadas, descritas através do recurso a conceitos como o de “destraditionalização” (Beck et al. 2000[1994]; Buchmann, 1989; Dubar, 2000; Giddens (1994[1991]); 2000[1994]) e 1992 [1990]); Martuccelli, 2002). Finalmente, a uma crescente abertura do curso de vida à elaboração de estratégias biográficas reflexivas, em larga medida assentes no aprofundamento do processo de “individuação” (Buchmann, 1989; Giddens, 1994[1991]; Kaufmann, 2001; Martuccelli, 2002).

Estaríamos, em suma, diante de um processo de transição que não só prevê maiores margens de negociação a propósito do momento em que deverá consumir-se a autarcia, como heterogeniza e complexifica o seu conteúdo. Com efeito, ele traduz-se numa crescente mescla e ambiguidade entre as situações de dependência e de independência: “The simultaneous state of dependency and autonomy as one of the most decisive aspects of young adults’ lives is most obvious with regard to parental relationships. (...) The figures also hide the diversity of relationships between young adults and their parents that shift between dependency and autonomy: living alone in a flat subsidized by parents, living at home and contributing to the family income, moving out to cohabit with a partner only to move back in after the break-up of the relationship,

¹⁶ É neste sentido que Machado Pais (2001) recorre à metáfora do yô-yô para ilustrar o modo como decorrem grande parte dos processos de transição para a vida adulta nas sociedades contemporâneas. Um dos autores que também se destaca no estudo dos novos processos de transição tem sido, sem dúvida O. Galland. Como o próprio refere acerca da juventude das sociedades ocidentais contemporâneas (2003) ao afirmar, por exemplo: “is striking how, over the generations, young people have not sought to prolong cohabitation with parents beyond what is implied by pursuing a longer education. On the contrary, they seem more eager and impatient for initial experience of autonomy. But this autonomy is often ambiguous partial and reversible. The family remains present and accompanies young people until independence is fully attained” (Galland, 2003:184).

or living at home but leading an independent life structured by occasional jobs and youth culture. Interestingly, however, the postponement of «total autonomy» (in the sense of the classic adult status) occurs across Europe despite the significant differences in young people's access to welfare provisions or independent housing.” (EGRIS, 2001:108)¹⁷.

Esta situação de ambivalência surge, uma vez mais, bem ilustrada nos nossos dados através do exemplo de uma jovem que, embora afirmando não ter ainda optado por autonomizar-se em termos residenciais, visto ter preferido disponibilizar o pouco rendimento que extrai do trabalho remunerado para outros fins que não o custeamento de uma casa, manifesta uma crescente vontade de viver sozinha. Neste caso, porém, essa intenção ocorre em simultâneo com o abandono da advocacia e com a transferência do seu investimento para o campo artístico, mais exactamente para a esfera da dança contemporânea. É curioso verificar que embora à partida se pudesse pensar que essa mudança dificultaria a concretização da ansiada autonomia, tal não é absolutamente certo. Se por um lado este redireccionamento profissional compromete o desenvolvimento de uma carreira como advogada, ele permite-lhe, no entanto, realizar uma série de biscates impossíveis de compaginar com o género de fachada que é necessário preservar no exercício da profissão (embora, como a própria refere, alguns biscates sejam considerados inaceitáveis e eliminados à partida em qualquer dos casos, como acontece por exemplo com a limpeza de escadas).

Entrevistada: *É mesmo o espaço próprio, aquilo que eu preciso, porque raramente... Acho que isso é agora a grande questão da minha vida, é eu precisar do meu espaço. De maneira que vou, mesmo que seja noutra coisa, vou trabalhar à noite. Nem que seja num bar. Tinha alguns... Acho que tinha alguns preconceitos em relação a isso, nisso tinha. Agora não tenho. E pronto, começo a trabalhar com alguém, e depois...Portanto, é uma situação mais estável. (...)*

Entrevistador: Mas, no caso de estar a trabalhar num bar e ser vista por colegas que trabalham consigo na dança, seria diferente de ser vista por advogados...?

Entrevistada: *Exactamente. Claro que isso se coloca, não é? Mas deixou de ser importante, deixou de ser importante. Até porque na dança, claro, há muita gente que trabalha num bar. É mesmo complicado e estamos a atravessar uma fase muito crítica. Não há subsídios. Em relação às pessoas de Direito, acho que até sou capaz de gozar um bocado com aquilo, e até gostar um bocadinho desse confronto.*

Entrevistador: Se a vissem neste momento...?

¹⁷ Destacamos este texto intitulado “Misleading trajectories: Transition dilemmas of Young Adults in Europe” (EGRIS, 2001) por o considerarmos fundamental na síntese destas descobertas e abordagens.

Entrevistada: *Sim, não ficaria chateada. Acho que já cheguei a um ponto de solidez interior, se bem que isto é sempre... porque a solidez é uma coisa duvidosa, mas de auto-confiança em mim própria que não me chateia nada. Eu posso estar a lavar escadas... a lavar escadas é mentira, isso não, isso não, mas trabalhar num bar e encontrá-los.*

(Jovem advogada, Classe 1; suspendeu recentemente a inscrição na Ordem e a prática da advocacia)

Em suma, a obtenção de um rendimento que permita assegurar a autarcia (por mais diverso e negociável que seja o seu conteúdo), arvora-se pois num valor básico que os indivíduos procuram obter através do trabalho, tendendo a ser proclamado pelos jovens advogados no seu conjunto.

Estabilidade e segurança no trabalho. Este valor traduz, em primeiro lugar, o ensejo de se adquirir uma estabilidade remuneratória com base na qual seja possível gerir o quotidiano no plano financeiro e obter uma razoável margem de previsibilidade sobre a situação económica futura. Sendo certo que os patamares de rendimento que se pretendem ver estabilizados divergem muito em função das despesas e dos compromissos assumidos, é possível aceitar que essa estabilidade tem pelo menos como fíto a preservação no tempo da autarcia a que nos acabámos de referir.

Como pudemos verificar nas entrevistas realizadas, a valorização da estabilidade e da segurança extravasa, porém, em alguns casos, a questão remuneratória. Estende-se igualmente à preocupação de assegurar uma fixação geográfica do local de trabalho e, por essa via, uma estabilização residencial. Encontraram-se, por exemplo, alguns casos de jovens que, tendo encarado a possibilidade de ingressarem em actividades que consideram mais estáveis do ponto de vista remuneratório, abandonaram mais tarde essa pretensão, alegando que estas os obrigariam a alterar constantemente o seu local de residência e a gravitarem de localidade em localidade. Tal situação tornou-se nítida no caso de duas advogadas que, depois de terem tentado debalde ingressar na magistratura declararam que, retrospectivamente, o desaire as havia favorecido, na medida em que as poupava a uma indesejável flutuação geográfica, que teria posto em causa a possibilidade de conceberem planos de futuro, particularmente a um nível relacional e afectivo¹⁸.

¹⁸Nada disto invalida que um conjunto de jovens que não temos condições de quantificar, declare possuir, exactamente, a aspiração inversa. Isto é, encontrar um trabalho remunerado que lhes permita circular no interior de um espaço internacional. Encontrámos casos de indivíduos que declaram o ensejo de se deslocarem para o Japão, Timor ou para países africanos.

Quando consideramos a população de jovens advogados na sua globalidade verificamos que o valor da estabilidade adquire uma importância central no confronto com os restantes valores extrínsecos referenciados, constituindo o valor mais importante do trabalho para 23% dos indivíduos. Todavia, quer os dados apresentados (Quadro 8.3 e 8.4), quer as informações qualitativas, levam-nos a considerar que, não obstante a sua saliência, a estabilidade parece ser menos relevada junto destes jovens advogados do que no conjunto da população portuguesa, onde ela sobressai claramente como o factor mais valorizado do trabalho (Vala, 2000). É possível levantar a hipótese que tal diferença se ficará a dever, por um lado, ao nível de escolaridade elevado dos jovens profissionais (que como tem sido apontado, se encontra relacionado com a maior relevância relativa conferida aos valores intrínsecos¹⁹); por outro lado, à faixa etária em que esta população se encontra, facto que a coloca perante uma situação de menor encargo e dependência de terceiros. Estes efeitos conjugados apontariam, portanto, no sentido de uma maior resistência à ameaça da instabilidade. cremos, contudo, que estas explicações são, só por si, insuficientes. De facto, como demonstra Vala (2000), o nível de instrução parece ter um efeito explicativo reduzido na variação da importância conferida à estabilidade face a outros valores do trabalho, pelo menos no contexto português²⁰. Mais ainda, dado não ser possível escamotear as especificidades deste grupo profissional, com destaque para a interiorização da ideia de que a instabilidade é uma característica genética da profissão e que, embora tenda a esbater-se com a idade (como afirmam alguns advogados não deixando de manifestar, a este respeito, dúvidas e apreensões), se encontra muito presente nos primeiros anos de exercício. Donde se poderá compreender, por exemplo, as diferenças registadas no valor relativo conferido à estabilidade quando confrontamos os jovens advogados que se encontram em exercício com aqueles que têm a sua inscrição suspensa, pois enquanto diante dos primeiros a estabilidade é considerada o valor central do trabalho por 32,2 % dos indivíduos (quadro 8.3), ela alcança já 50% junto dos segundos.

¹⁹Esta relevância dos valores intrínsecos junto das populações com maiores níveis de escolaridade tem vindo a ser sublinhada em múltiplos estudos, desenvolvidos em diversos contextos, designadamente nos EUA, “Workers in higher social class positions place greater importance on influence and intrinsic work rewards and less importance on extrinsic rewards and security than do other workers.” (Johnson, 2002). Ver também, por exemplo, Kohn e Schooler (1983) e Lacy *et al* (1983). Por outro lado, igual tendência tem vindo a ser mencionada nos trabalhos de Inglehart (1977;1990;1997), onde os valores intrínsecos do trabalho surgem integrados no quadro dos valores pós-materialistas.

²⁰A importância dos níveis de escolaridade na diferente valorização da estabilidade não pode, contudo, ser peremptoriamente eliminada, devendo continuar a ser aferida. Veja-se, por exemplo, como os dados de um outro inquérito geral realizado à população portuguesa discutidos por Borges e Pires (1998), não apontam exactamente no mesmo sentido da conclusão avançada por Vala (2000).

Remuneração elevada. O ensejo bastante generalizado de obter dividendos do trabalho que permitam conquistar uma progressiva autonomia e uma estabilidade remuneratória é acompanhado por uma outra orientação valorativa associada ao dinheiro, que se encontra expressa no desejo de uma remuneração elevada. Se considerarmos a globalidade da população inquirida, verificamos que este valor se situa abaixo da relevância conferida à estabilidade (Quadro 8.2). Enquanto esta obtém a liderança face a qualquer outro valor em 22,9% dos casos, já o primeiro não ultrapassa os 6,8% no topo das preferências. O valor da remuneração elevada diverge do da estabilidade no sentido em que não expressa tanto uma atitude negativa, ou melhor, uma postura securizante do ponto de vista económico, mas antes uma orientação positiva e cumulativa, norteadas por uma crescente multiplicação e acumulação financeira. Tal não invalida que em alguns casos a escolha da “remuneração elevada” não traduza antes uma orientação de “salvaguarda”, expressa noutros termos. Isto é, ao seleccionarem este *item*, alguns indivíduos pretenderam simplesmente referir que aspiram obter um rendimento superior àquele de que dispõem actualmente e que consideram insuficiente para garantir a autarcia. Outros manifestam ainda esse desígnio securizante de modo prospectivo, ou seja, direccionado para a antecipação de putativas necessidades e carências futuras. Foi o que aconteceu, por exemplo, com dois jovens advogados que revelaram uma particular apetência pela poupança. Um deles ilustra inclusivamente esse facto fazendo um apelo, várias vezes reeditado durante a entrevista, à frase *save it for a rainy day*, proferida por uma cliente inglesa, que afirmou ter guardado para si como se de um conselho se tivesse tratado. Talvez seja significativo registar que, em ambos os casos, nos encontramos perante indivíduos provenientes de pequenas burguesias tradicionais, fracções onde, comprovadamente, a presença de disposições de natureza mais ascética, vocacionadas para um controlo mais apertado dos gastos e para a poupança se encontram mais presentes. (Bourdieu, 1979:356-57)

Todavia, como foi possível verificar quer na generalidade das entrevistas quer nos comentários laterais que os jovens foram produzindo acerca da valorização da remuneração elevada, esta encontra-se geralmente orientada para uma ampliação considerável dos horizontes de consumo. Neste sentido, esta constatação entronca num vasto conjunto de análises que têm vindo a salientar o papel central e crescente que as práticas de consumo desempenham na construção e estilização da identidade pessoal, mas também na própria reprodução do capitalismo contemporâneo. É, com efeito,

através dos bens de consumo que se torna possível aceder a grande parte dos “marcadores simbólicos” com base nos quais as pessoas simultaneamente consagram o desígnio de expressão da singularidade (Chaney, 1996) e se inscrevem nos processos de transacção simbólica que as vinculam a grupos de referência e de status, por mais fluidas e voláteis que se apresentem as fronteiras e o conteúdo destas instâncias nas sociedades ocidentais contemporâneas²¹. Isto não significa que subscrevamos a tese, que entendemos ser demasiado geral e portadora de equívocos, de que estas sociedades substituíram os valores associados ao trabalho – e o próprio trabalho concebido como valor –²², para se passarem a organizar em torno da valorização da actividade de consumo e dos tempos sociais exteriores ao trabalho.²³

Como é sabido, o papel identitário das práticas de consumo, tem vindo a ser acentuado na análise sociológica desde os trabalhos de Max Weber (1922) e fundamentalmente Thorstein Veblen (1899), em *Theory of the Leisure Class*, através da introdução do conceito de *conspicuous consumption*²⁴. Este veio conferir um novo destaque analítico ao valor simbólico associado à produção e aquisição de bens deste

²¹A propósito das funções sociais preenchidas pelos bens de consumo, no capítulo da construção da identidade pessoal ver Campbell (1989 e 1995:111)

²²A problemática do trabalho como valor tem sido, também ela, discutida e desenvolvida de um modo particularmente sistemático no âmbito da Psicologia Social, nomeadamente através de diversos estudos que procuraram operacionalizar o conceito de “centralidade do trabalho” (“Work centrality”) (Arvey, Harpaz e Liao, 2004; Mannheim, 1993; MOW – International Research Team, 1987; Paullay *et al.*, 1994; Rabinowitz *et al.* 1977; Rabinowitz, 1981, Snir e Harpaz, 2002). Não obstante as diversas propostas definicionais que estas investigações encerram, o significado atribuído à noção de “centralidade do trabalho” não sofre variações consideráveis, encontrando-se ilustrado na proposta elaborada pelo MOW – International Research Team, onde o conceito é definido como “the degree of general importance that working has in one’s life at any given time” (cit. em Arvey, Harpaz e Liao, 2004:404). Isto não impediu que alguns outros autores, sem porem em causa a anterior, tenham proposto definições mais detalhadas. É o caso, por exemplo, de Snir e Harpaz (2002:182), que distinguem dois componentes teóricos do conceito com características específicas: “the first, involves a belief or value orientation toward work as a life role. The second, relative work centrality, involves a decision orientation about preferred life spheres for behaviour (...)”. Ver, igualmente, England (1991) e para uma tentativa de operacionalização deste conceito no âmbito da sociologia portuguesa ver o artigo de Ramos (2000).

²³Em relação a esta questão, subscrevemos a perspectiva de Gottdiener (2000) ao não conceder uma importância exclusiva a qualquer das esferas na construção da identidade pessoal, patente na afirmação “consumption practices have increasingly become the domain within which people explore and define their own identities, or at least, a kind of identity that exists in a somewhat separate state from the one constructed through careers and the place of work” (p.22). Esta perspectiva que sugere o entrecruzamento de várias esferas, encontra-se igualmente presente, explícita e implicitamente, na obra de múltiplos autores. Veja-se por exemplo, Du Gay (1997), quando este se refere aos estilos de vida associados ao trabalho e às carreiras profissionais e, muito concretamente, à forma como estes últimos envolvem práticas específicas de consumo.

²⁴Para além do conceito de “conspicuous consumption”, que representava o principal meio através do qual se poderia obter um status superior, Veblen (1899) propôs igualmente os conceitos de *pecuniary emulation* e de *conspicuous leisure* “que ao contrário do primeiro, não tiveram uma expressão tão considerável no estudo sociológico do consumo. A influência de Veblen torna-se notória em múltiplas abordagens posteriores, nomeadamente na perspectiva de Wright Mills (1951) a propósito do “novo homem” que estaria associado ao advento das *novas classes médias*.”

tipo, embora, em nosso entender, este aspecto estivesse já implícito na noção de *fetichismo da mercadoria* avançada por Marx e mais tarde aprofundado pelos autores de inspiração marxista²⁵. cremos, aliás, que este conceito mantém actualidade na compreensão do modo como as práticas de consumo se encontram na própria base do capitalismo contemporâneo (independentemente de se aceitar ou não a transposição da noção de alienação para o universo do consumo).

Depois dos vários desenvolvimentos conhecidos ao longo do século XX, a análise destes aspectos veio, em nossa opinião, a conhecer uma considerável sofisticação posterior, ao ser integrada, precisamente, no paradigma estrutural-construtivista (Bourdieu, 1979). Neste quadro conceptual, a escolha que os agentes sociais estabelecem de uma multiplicidade de consumos é entendida, à semelhança de qualquer outra prática, como distinta e distintiva e indissociável da noção de *habitus*, mais especificamente, neste caso particular, do conjunto de disposições que constituem o gosto. É com efeito através destas que o *habitus* opera na constelação do consumo e mais genericamente nos processos de estilização da vida²⁶. As práticas de consumo não são desse modo compreensíveis sem que se procure reconstituir as condições materiais em que esses esquemas vão sendo estruturados e sem que se procure, igualmente, entender o modo como, através do seu exercício, se (re)define a posição ocupada pelos agentes no campo das classes sociais. É neste sentido que se pode afirmar que elas constituem, um dos elementos centrais no próprio “processo de formação quotidiana das classes e das fracções de classe” (Borges Pereira: 2002)²⁷.

Todavia, embora nos revejamos essencialmente na proposta Bourdiana, cremos que, presentemente, qualquer análise do consumo ficará forçosamente incompleta se não se procurar complementá-la através de um conjunto de análises genericamente designadas por pós-modernas, nas quais o consumo é essencialmente concebido como algo que promove uma “excitação corporal directa”, bem como “prazer estético”,

²⁵ Acerca deste conceito ver, naturalmente, Lukács (2001[1923]) mas também as perspectivas de Debord (1991[1967]) ou Baudrillard (1970;1972;1973). Gottdiener (2000:4) sintetiza parte da noção de fetichização de forma clara: “products are fetishized because they are bought in the belief that they can enhance the purchasers’ abilities to attain their desires for sex, success, notoriety, uniqueness, identity or a sense of self, privileged social status, and personal power. (...) Goods are the tools that signal to others who we want them to think we are and who we want to be.”

²⁶ É interessante verificar como por exemplo Ritzer vem enriquecer a sua proposta em torno do processo de “Mcdonaldização”, recorrendo à perspectiva de Bourdieu. (Cf. Ritzer e Oviada, 2000).

²⁷ Veja-se o modo como recentemente Borges Pereira (2002), depois de analisar pormenorizadamente a teoria de Pierre Bourdieu, a procurou operacionalizar num estudo efectuado na cidade do Porto, a propósito das “modalidades de estilização da vida”.

propiciado através da imersão do sujeito num universo de imagens e simulações²⁸ que por vezes se convertem, sobretudo quando associadas a contextos festivos, em verdadeiras instâncias liminares (Langman, 1992; Featherstone, 1991).

Promoção. De entre todos os valores extrínsecos “um trabalho que permita obter boas oportunidades de promoção” é aquele que menos se destaca, não colhendo mais do que 5,1% de primeiras preferências (Quadro 8.2). O termo “promoção” faz particularmente sentido em contexto organizacional e em sociedades de advogados, dada a melhor definição e explicitação das hierarquias e de padrões de carreira que aí ocorrem. No entanto, na aplicação dos inquéritos, foi perceptível que grande parte dos indivíduos que não se enquadravam nestes contextos, entenderam que este item traduzia a ideia de uma melhoria da sua situação profissional presente.

É inegável que o conteúdo que os indivíduos conferem a este valor é consideravelmente mais ambíguo do que o atribuído a qualquer outro dos factores extrínsecos referenciados anteriormente. Na verdade, ele corresponde a três tipos de finalidades distintas. Uma primeira prende-se com o conjunto de vantagens directamente traduzíveis em capital económico, social e simbólico que podem ser obtidas através de uma trajectória profissional ascendente; uma segunda corresponde à possibilidade de se delegarem tarefas, reservando para si as mais valorizadas ou gratificantes; finalmente, destaca-se a possibilidade de se participar em processos de decisão e de assunção de responsabilidades, extraindo também daí gratificações que se prendem com o próprio conteúdo das tarefas exercidas.

Como é fácil perceber, tais objectivos não são inconciliáveis. Alguns jovens declararam, inclusivamente, durante o processo de aplicação do inquérito que a escolha deste valor do trabalho se devia essencialmente ao seu carácter sintético. Por outras palavras, à possibilidade que facultava de agregar em si mesmo, uma multiplicidade de elementos valorizados no trabalho.

Seja como for, e não obstante o significado congregador que lhe é atribuído, a promoção surge, na maior parte dos casos, secundarizada face à “remuneração elevada”,

²⁸A análise de Walter Benjamin (1995) sobre as novas lojas e as arcadas que se constituem enquanto mundo de sonhos e de “alegorias” desierarquizadas e fragmentadas adquire uma relevância muito inspiradora no desenvolvimento deste conjunto de perspectivas, bem patente no pensamento de autores como Jameson ou Baudrillard: “Here the emphasis is on immediacies, intensities, sensory overload, disorientation, the *mêlée* or liquefaction of signs and images, the mixing of codes, the unchained or floating signifiers of the postmodern «depthless» consumer culture where art and reality have switched places in an «aesthetic hallucination of the real» (Featherstone, 1991:24).

o que nos obriga a concluir que os aspectos associados à angariação de poder, de responsabilidade e de participação nos processos de decisão são largamente preteridos face aos aspectos remuneratórios. Como se verá, esta constatação geral mantém-se se nos circunscrevermos aos jovens advogados que exercem a profissão em contextos organizacionais ou em sociedades de advogados (Classes 3 e 4).

Valores intrínsecos

Do trabalho interessante e da autonomia. O valor conferido ao “trabalho interessante” destaca-se nitidamente de qualquer outro – seja ele intrínseco ou extrínseco. Esta relevância torna-se particularmente notória no Quadro 8.2, onde surge enfatizado como o elemento mais importante do trabalho em quase 50% dos casos. Estes dados são bem elucidativos quanto à pertinência das teses que Bourdieu avança em “La Double vérité du travail” (1996:89-90), onde se afasta da “lacuna objectivista” da teoria marxista do trabalho, que afirma não introduzir na análise a “verdade subjectiva” contra a qual foi necessário, num primeiro momento, romper para construir o seu objecto²⁹. Bourdieu refere-se à necessidade de introduzir no estudo das relações das pessoas com o trabalho as representações que sobre ele se tecem, o sentido que lhe é atribuído, destacando, precisamente, a relevância dos proveitos intrínsecos que os indivíduos entendem extrair do trabalho e das relações de trabalho. Estas teses são reeditadas mais tarde: “A experiência do trabalho situa-se entre dois limites, o trabalho forçado, que é determinado exclusivamente pela imposição externa, e o trabalho escolástico, cujo limite é a actividade quase lúdica do artista ou do escritor; quanto mais nos afastamos, menos se trabalha directamente por dinheiro e mais cresce o “interesse” do trabalho, a gratificação inerente ao facto de se realizar o trabalho – bem como o interesse ligado aos ganhos simbólicos associados ao nome da profissão ou ao estatuto profissional e à qualidade das relações de trabalho que acompanham muitas vezes o interesse intrínseco do trabalho.” (Bourdieu, 1998[1997]:180)

Não se pode afirmar que a importância conferida ao trabalho interessante seja exclusiva desta população. Ela tem sido notada em diversos estudos realizados sobre outras populações, nomeadamente no quadro de universos sociais bastante amplos. É o caso, por exemplo, da recente pesquisa que Baudelot e Gollac (2003) realizaram junto

²⁹ Se bem que Marx confira relevância a estes aspectos no quadro de determinadas situações de trabalho particulares, que não certamente o trabalho operário.

dos trabalhadores franceses, mas também em estudos centrados na população portuguesa (Villaverde Cabral, Vala e Freire (coords), 2000; Freire (coord.), 2000; Machado Pais (coord), 1998).

No entanto, é bem possível que o destaque conferido a este valor junto dos nossos jovens advogados ultrapasse o que lhe é atribuído pela generalidade da população portuguesa activa. De facto, a nossa população tem um elevado nível de escolaridade, o que, como tem sido amplamente demonstrado, se encontra associado a um ascenso dos valores intrínsecos e à reivindicação do trabalho como via de obtenção de gratificações dessa mesma natureza³⁰.

A importância que a proclamação do valor “trabalho interessante” adquire em tantos contextos sociais apela, sem dúvida, a um escrutínio bastante mais detalhado do conteúdo desta noção genérica mas também da generalidade das gratificações extrínsecas que dele as pessoas pretendem ou entendem extrair. O exame detalhado das representações acerca das fontes de onde emana o interesse do trabalho permitirá analisar sociologicamente como essas fontes se encontram desigualmente distribuídas no interior da estrutura social e quais aquelas que, por assim dizer, cruzam uma multiplicidade de posições e segmentos, obtendo um destaque relativamente transversal.

Convém referir, antes do mais, que ao serem entrevistados acerca deste aspecto, os jovens não identificam geralmente essas fontes de uma forma imediata, ou seja, o investigador tem que insistir no sentido dos indivíduos procurarem explicitá-las. Com efeito, em primeira instância ao referirem-se ao carácter interessante (ou não) de um trabalho, eles apresentam exemplos de ocupações e de tarefas que consideram ora mais ora menos interessantes em função do registo empático e emocional que com elas estabelecem. De facto, tudo se passa como se a percepção do interesse de determinada ocupação ou tarefa e os julgamentos que a propósito dela se tecem resultassem, em primeira instância, da activação de esquemas de natureza disposicional, através dos quais os agentes sociais sentem um maior ou menor ajustamento das actividades laborais às suas inclinações ou, se se preferir, à sua “vocação”.

³⁰Em Portugal, por exemplo, Borges e Pires (1998) constataam que são os inquiridos que têm um status mais alto que conferem importância ao “ter prazer no trabalho” e é, também neste caso, que a proclamação da importância do “ter prazer no trabalho que se faz” ultrapassa a do “bom salário”. Na proposta teórica de Inglehart (1977;1990;1997), a dicotomia dos valores extrínsecos e intrínsecos surge inscrita numa outra dualidade mais abrangente: a que opõe valores materialistas a pós materialistas, que classificam não apenas os valores do trabalho, mas um conjunto mais amplo de valores e de orientações que se estendem a diversas esferas de actividade social e que para além de estabelecerem a hipótese, reforçada pela análise empírica, de que se verifica uma relação entre o capital cultural e a relevância conferida aos valores intrínsecos.

Seja como for, com base numa maior ou menor insistência, foi possível identificar algumas das fontes de onde emana, para os jovens advogados, o “interesse do trabalho”. Estas convergem, de perto, com os indicadores propostos por autores como Johnson (2002). A dimensão mais vezes enfatizada, prende-se com a realização de tarefas que suscitem “desafios”, mais exactamente “novos desafios” – isto é, a resolução de problemas de natureza não rotineira. A centralidade deste aspecto parece, aliás, lógica. Ela confere coerência – como se de um centro de gravitação se tratasse – a um conjunto de outras fontes de interesse do trabalho, a saber: a possibilidade de “se aprenderem coisas novas”, de “usar as capacidades e as competências pessoais” e “de se ser criativo” – todas estas antónimos do trabalho “rotineiro”.

Por outro lado, distinguiu-se ainda uma outra fonte relevante de interesse do trabalho de natureza diferente. Trata-se da possibilidade de se “trabalhar com pessoas”, participando-se, por essa via, em quadros de sociabilidade estatutariamente valorizados ou, simplesmente, prazenteiros. Curiosamente, alguns advogados destacaram, também, o facto de se confrontarem com situações relacionais delicadas, o que os obrigaria a cultivar competências relacionais múltiplas e a resolver situações críticas. Como já havíamos referido, consideramos que, em qualquer dos casos, a dimensão relacional do trabalho é de natureza eminentemente intrínseca, pois embora careça da mediação de outros, é sentida pelos próprios indivíduos como estando fortemente conectada com o conteúdo intrínseco do seu trabalho. Ela foi, aliás, referida espontaneamente quando inquirimos os indivíduos acerca de qual o sentido por eles atribuído à noção de “trabalho interessante”³¹.

Um outro valor intrínseco do trabalho consiste na “autonomia”. Este pode ser concretizado, por sua vez, através de duas fontes: a “possibilidade de se ter iniciativa” e “poder tomar decisões acerca do conteúdo e do tempo de trabalho”. Ao contrário do que seria expectável atendendo à concepção prototípica de “profissão liberal”, o valor “autonomia” não adquire uma forte expressão quantitativa na relação com outros valores do trabalho: analisando a população no seu conjunto, ele é apenas seleccionado como o valor mais importante por 5,1% dos jovens. No entanto, o que se torna mais relevante salientar – e talvez de forma particularmente nítida neste caso –, é que a importância relativa que lhe é atribuída pelos jovens advogados varia consideravelmente entre as diferentes classes de situação profissional, como se verá adiante.

³¹ Acerca das “fontes de prazer do trabalho” ver Baudelot e Gollac (2003:171-72).

Valores sociorientados. Estes valores encontram-se expressos em dois itens distintos: “um trabalho útil à sociedade” e “um trabalho que permita ajudar os outros” (Quadros 8.2 e 8.3). Como há pouco referimos, este tipo de valores não podem ser facilmente classificados em intrínsecos ou extrínsecos, já que tanto se aliam aos primeiros, na medida em que permitem retirar gratificações intrínsecas do conteúdo do trabalho, como aos segundos, quando se referem exclusivamente à obediência a deveres de cidadania ou de solidariedade instituídos. Apesar desta dificuldade de classificação cremos que eles se aproximam sobretudo dos valores intrínsecos, na medida em que são experienciados pela maior parte dos indivíduos como algo que, não obstante os putativos sacrifícios que possa acarretar, se manifesta directamente nas tarefas realizadas e nos contactos interpessoais estabelecidos no decurso da sua realização.

Fácil é constatar que os valores sociorientados tendem a sofrer uma desvalorização relativa, no confronto com a valorização da “estabilidade” e do “trabalho interessante” (Quadros 8.2 e 8.3). No entanto, quando colocados face aos restantes valores, designadamente diante da “remuneração elevada”, assumem maior preponderância. A sua importância surge particularmente destacada no Quadro 8.3, onde o somatório dos dois itens: “um trabalho útil à sociedade e “um trabalho que permita ajudar as outras pessoas”, regista surpreendentemente 32,2% das preferências, justamente o mesmo valor obtido pelo valor “trabalho seguro e estável”.

A constatação de que a importância relativa dos valores sociorientados não é propriamente negligenciável, encontra-se igualmente patente nos dados apresentados no Quadro 8.4, resultantes da resposta à questão: “de entre todas as actividades que se lembre, há alguma que gostasse de desenvolver ou dedicar-se mais intensamente no futuro?”. Aí, 7,7% dos indivíduos que foram colocados perante a possibilidade de (numa pergunta aberta) identificarem de que actividade se tratava, declararam-se inclinados para o desenvolvimento de actividades de voluntariado. Este dado foi reforçado pelas informações qualitativas: elas permitiram-nos detectar que a mesma vontade de desenvolver actividades de voluntariado é aquilatada por diversos entrevistados que não a haviam mencionado no inquérito. Este dado leva-nos a considerar muito provável que a declaração da vontade de participação em actividades de voluntariado se alargaria consideravelmente se tivesse sido directamente estimulada por uma questão fechada.

Quadro 8.4 – Actividades a que mais se gostaria de dedicar no futuro (pergunta aberta)

| | | Frequência | % |
|---------------------------------|--|------------|-------|
| Actividade a desenvolver | Actividades desportivas | 78 | 33.3% |
| | Viajar | 47 | 20.1% |
| | Actividades de expressão artística | 41 | 17.5% |
| | Actividades cívicas e de voluntariado | 18 | 7,7% |
| | Formação e aprendizagem | 14 | 6.0% |
| | Trabalho | 9 | 3,8% |
| | Ler | 7 | 3.0% |
| | Tempo com a família | 4 | 1,7% |
| | Actividades ou cargos políticos | 3 | 1,3% |
| | Escrever artigos e crónicas jornalísticas | 2 | 0,9% |
| | Descansar | 1 | 0,4% |
| | Outras | 10 | 4,3% |
| | Total | 234 | 100% |

Fonte: IJA

A ênfase discursiva atribuída a estes aspectos no interior deste grupo profissional não surpreende se nos detivermos na discussão desenvolvida em capítulos anteriores, a propósito quer da relevância dos “valores altruísticos” associados à deontologia profissional (cf. Cap. IV), quer da invocação destes últimos como base de angariação de capital simbólico por parte dos indivíduos que desenvolvem a profissão assumindo o protótipo liberal, sobretudo quando centrados no exercício do Direito Penal (cf. Cap.VI). A relevância destes aspectos será aprofundada mais à frente.

Abrindo uns parênteses, importa referir que não dispomos, neste estudo, de condições que nos permitam aferir com o mínimo de rigor se (e com que intensidade), os discursos altruísticos se associam a práticas concretas. E, menos ainda, se estas últimas resistiriam ou sucumbiriam face a um conjunto de outras orientações concorrentes de cariz egocentrado. Não nos circunscrevendo, contudo, aos jovens advogados, gostaríamos de avançar uma hipótese de carácter geral resultante das teses produzidas por dois autores que têm vindo a reflectir com particular acuidade sobre a problemática da ética e da moral nas sociedades contemporâneas – referimo-nos a Bauman (1993) e a Lipovetski (2004[1992]).

Consiste tal hipótese em afirmar que a gratificação que poderá, eventualmente, extrair-se da orientação socorientada tenderá, na maior parte dos casos, a subalternizar-

se, com relativa celeridade, se colidir com um conjunto de outras orientações valorativas autocentradas, nomeadamente orientadas para a “auto-realização” e para a “descoberta de si próprio” que sofreram uma intensificação nas sociedades da modernidade tardia (Giddens, 1994[1991]) e que se manifestam, provavelmente, com particular acuidade junto das *novas classes médias*.

Esta conjectura resulta, por um lado, das análises avançadas por Lipovetski, particularmente em *Le Crépuscule du devoir* que consideramos constituir a sua proposta mais sofisticada do ponto de vista analítico (Lipovetski, 2004[1992]). Nesse texto, o autor avança a tese de um progressivo dismantelamento da valorização conferida à “ética do dever”, entendida enquanto quadro normativo que exigiria aos indivíduos o cumprimento rigoroso e até sacrificial das obrigações contraídas com os diversos contextos institucionais onde se encontram inseridos. Este enfraquecimento ocorreria em paralelo com a ascensão, para utilizar os seus próprios termos, de uma moral *light*, associada a um débil, mas sempre proclamado investimento no voluntariado e na ajuda universal, bem como na sua espectacularização mediatizada³².

No entanto, a hipótese que avançámos é sobretudo inspirada na perspectiva de Bauman (1993) que, embora subscrevendo parcialmente a tese da debilitação da ética do dever, concebe uma multiplicidade de princípios éticos que coexistem na contemporaneidade dando lugar à formação de um cenário normativo fragmentado. Este seria alicerçado em princípios concorrentes, com naturais repercussões nas dinâmicas de socialização dos agentes sociais, mas no interior do qual os valores autocentrados adquirem, justamente, uma progressiva saliência.

Convém, contudo, chamar a atenção para o facto que, na esfera do trabalho, esta orientação ética para a defesa, por vezes esforçada, do cumprimento de um dever dirigido para o “outro” (colegas, clientes, empregadores) está longe de cessar. Esta conclusão é reforçada pelos nossos dados. Referimo-nos à escolha que a maioria dos jovens advogados fez da proposição: “Uma pessoa deve fazer o seu melhor no trabalho, mesmo que isso implique fazer muitas vezes sacrifícios nas suas relações pessoais e familiares”, que colheu 56,8% de preferência, quando contraposta à afirmação: “o trabalho não justifica que se façam muitos sacrifícios nas relações pessoais e familiares”. O reconhecimento da permanência destas normas no mundo do trabalho

³²Neste aspecto o argumento converge amplamente com as teses de Debord (1991[1967]) a propósito da onnipresença do espectáculo nas sociedades contemporâneas e poderia ser aprofundada com recurso a esta obra.

está, de resto, presente no pensamento do autor acima referenciado que mais subscreve a tese do declínio do valor do “dever rigorista”, ao anuir que, mesmo presentemente, as “faltas profissionais” que afectam a segurança dos produtos e das pessoas, continuam a ser consideradas “imperdoáveis” (Lipovetsky, 2004[1992]:140).

Valor da conciliação do trabalho com outras esferas de actividade social

A valorização conferida à possibilidade de conciliação do trabalho com outros tempos e esferas de actividade social ou, noutros termos, a valorização de uma ocupação laboral que não monopolize o tempo de vida, impondo-se descontroladamente ao indivíduo que a desenvolve, encontra-se expressa na escolha do *item*: “Um trabalho em que a pessoa decida os seus horários ou dias de trabalho”.

Numa primeira observação dos dados (Quadros 8.2 e 8.3), poderia concluir-se que a sua importância relativa é bem menor do que a obtida pela generalidade dos outros valores do trabalho, particularmente pelo “interesse”, pela “estabilidade e segurança” ou pelos “rendimentos elevados”. No entanto, uma análise detalhada de outros conjuntos de informação não nos autorizam a concluir que ela seja propriamente reduzida. São duas as razões que nos levam a sublinhar este aspecto. Em primeiro lugar, a observação do teor da resposta a outras questões do inquérito que funcionam, por assim dizer, como indicadores indirectos da relevância que a conciliação entre os diversos *tempos sociais* detém para esta população. Em segundo lugar, a apreciação dos dados qualitativos: quer dos que emanaram directamente das entrevistas, quer dos que foram sendo anotados no decurso dos contactos mantidos com os jovens ao longo da pesquisa. Nesses confrontos, os lamentos pela duração excessiva e pela imprevisibilidade do tempo de trabalho, assim como a afirmação, por parte daqueles que trabalham um maior número de horas, de que essa era uma das questões existenciais que mais os perturbava, foi recorrente.

É um facto que estas declarações têm um carácter ambivalente. Lamentar o muito trabalho que se tem para realizar, pode em muitos casos traduzir, independentemente do mal-estar por ele provocado, uma forma de se obter valorização por parte do interlocutor, já que funciona como um sinal de resistência ao esforço intelectual, mas, fundamentalmente, como um indiciador da indispensabilidade do sujeito em causa, que é tanto mais prestigiante quanto se acredita encontrarmo-nos

perante uma conjuntura em que o trabalho em geral se apresenta como um bem raro. A estas duas razões alia-se uma terceira sugerida pelas conclusões de um conjunto de estudos realizados quer na Europa quer nos EUA. Neles se afirma que a possibilidade de articulação entre o tempo de trabalho e outras esferas de actividade social é uma dimensão claramente destacada e uma preocupação considerada muito relevante pelos agentes sociais. É disso exemplo a investigação realizada em diversos países europeus por Lewis *et al.* (1999) onde estes aspectos surgem sintetizados no termo “vida equilibrada”, utilizado frequentemente pelos jovens entrevistados. Não se trata, neste caso, de negar a possibilidade de se investir fortemente no trabalho, expandindo o seu horário e duplicando, se necessário, o esforço laboral; mas antes de conceber essa etapa de sobreinvestimento como transitória, como um período a que deveria seguir-se uma nova fase de “equilíbrio”. Verificou, no entanto, nessa pesquisa, que diversos indivíduos estariam dispostos a fazer cedências remuneratórias em troca de menos horas de trabalho. No presente estudo, esta última disponibilidade não surgiu enunciada de uma forma evidente, tendo sido avançada por apenas dois indivíduos que tinham em comum o facto de auferirem rendimentos claramente acima da média no quadro dos jovens advogados, e de não possuírem quaisquer encargos com dependentes.

Também Pronovost (1994:108) já havia acentuado que, nos países ocidentais, os trabalhadores têm revelado uma resistência ao aumento das horas de trabalho, independentemente do acréscimo de remuneração que daí possa advir. Tudo se passa, em suma, como se se tivesse largamente difundido e interiorizado a ideia de que existe uma “duração normal” da jornada de trabalho. E se é certo que essa crença se encontra, sobretudo, presente junto dos assalariados, não cremos que lhe seja exclusiva. Além disso, como demonstrámos, é justamente numa situação de assalariamento, ou de quase-assalariamento, que se encontra, actualmente, grande parte dos jovens advogados lisboetas: “(...) pour une majorité de salariés, la journée de huit heures, la semaine de cinq jours, de quarante heures, représentent la limite supérieure du temps à consacrer au travail. De telles normes nous ont paru fortement ancrées dans les représentations qu’expriment tant les travailleurs que les non-travailleurs. (...) Il s’agit bien d’une norme sociale dans la mesure où elle tend à exclure ceux qui volontairement ou non ne s’y conforment pas”. (Pronovost, 1994:111)

Ora esta duração normal é ultrapassada por uma clara maioria de jovens advogados (65,4%) não obstante as diferenças existentes entre as diferentes classes de

situação profissional. Enquanto na Classe 3 o número de indivíduos nessas condições ascende a 70%, na Classe 1 ele não atinge os 40%³³.

Referimos, há instantes, que a importância conferida ao valor da conciliação entre diversas esferas da vida se torna patente num conjunto de indicadores indirectos de natureza quantitativa extraídos do nosso inquérito. É, por exemplo, o caso do volume de tempo que os indivíduos declaram que gostariam de despende mais no futuro com um conjunto de múltiplas actividades (Quadro 8.5). Facilmente se verifica, por exemplo, que a escolha das opções de resposta “muito mais tempo” ou “um pouco mais de tempo” é absolutamente esmagadora em qualquer uma das actividades propostas: tempo com a família; tempo com os amigos; descansar; ler; ir a espectáculos; viajar e formações livres ou mesmo orientadas para o trabalho, com excepção, precisamente, do trabalho remunerado e das ocupações domésticas/caseiras.

Quadro 8.5 – Tempo que gostaria de ocupar no futuro com um conjunto de diversas actividades

| Actividades | “Muito mais tempo” | “Um pouco mais tempo” | Posições das actividades segundo a escolha “muito mais tempo” | Somatório |
|------------------------------------|--------------------|-----------------------|---|-----------|
| Trabalho remunerado | 8,9% | 15,8% | 9 | 10 |
| Ocupações domésticas/caseiras | 2,5% | 27,4% | 10 | 9 |
| Tempo com a família | 33,2% | 51,4% | 3 | 2 |
| Tempo com os amigos | 29,5% | 51,7% | 5 | 3 |
| Descansar | 28,8% | 38,7% | 7 | 7 |
| Ler | 37,7% | 42,1% | 2 | 4 |
| Ir a espectáculos | 31,2% | 46,2% | 4 | 5 |
| Viajar, passear | 49,3% | 35,3% | 1 | 1 |
| Formação orientada para o trabalho | 21,2% | 52,1% | 6 | 6 |
| Formação livre | 15,4% | 47,9% | 8 | 8 |

Fonte: IJA

Se cotejarmos o investimento temporal que os jovens advogados gostariam de reservar para as diferentes actividades chegaremos às conclusões seguintes. De entre essas diversas actividades destaca-se o tempo que se gostaria de viajar e passear. Basta dizer que praticamente 50% da população gostaria de ocupar “muito mais tempo” a realizar este tipo de práticas. Estes dados são conciliáveis com as informações

³³ Cf. Quadro 2 no anexo do Cap. VIII.

anteriormente apresentadas a propósito das “actividades que os indivíduos pretendem realizar mais no futuro” (Quadro 8.4). Como se viu também aí a viagem adquiriu um peso muito expressivo, apenas ultrapassado pela nomeação das actividades desportivas.

Mas, para aprofundarmos esta informação acerca da natureza das actividades exteriores ao trabalho remunerado nas quais os jovens desejam investir mais tempo, parece relevante complementá-la com os dados respeitantes ao grau de intensidade com que estes jovens participam num conjunto de diversos grupos e associações e nas actividades por estes promovidas (Quadro 8.6).

Quadro 8.6 – Grau de intensidade com que participa nos seguintes grupos e associações

| Grupos e associações | Participo muito activamente e desempenho cargos | Sou membro e participo nas actividades promovidas | Sou membro, mas raramente participo nas actividades promovidas | Sou membro, mas nunca participo nas actividades promovidas | Não sou membro, mas participo | Não sou membro nem participo |
|--|--|--|---|---|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Sindicato | 0,7% | 0% | 0,3% | 1.4% | 0,7% | 96.9% |
| Partido político | 2.1% | 3.1% | 5.5% | 5.5% | 4.1% | 79.8% |
| Associação profissional para além da AO | 0,7% | 1.0% | 3.1% | 1.0% | 0.7% | 93.5% |
| Organização ou grupo religioso | 1.7% | 8.6% | 3.8% | 1.7% | 3.4% | 80.8% |
| Associação recreativa ou cultural | 1.4% | 5.5% | 4.5% | 1.7% | 6.5% | 80.5% |
| Clube ou associação desportiva | 2.4% | 20.5% | 6.2% | 5.1% | 7.5% | 58.2% |
| Associação cívica | 4.1% | 4.8% | 2.1% | 0,3% | 3.1% | 85.6% |
| Grupo ecológico/ambientalista | 0% | 0,3% | 0,7% | 1.4% | 2.4% | 94.9% |
| Equipa desportiva | 2.1% | 9.6% | 1.7% | 0,7% | 2.4% | 83.2% |
| Grupo musical | 0,7% | 2.7% | 0,7% | 0% | 1.0% | 94.5% |
| Grupo de teatro | 0% | 0,7% | 0% | 0% | 0,7% | 98.3% |

Fonte: IJA

Desde logo, uma das hipóteses que havia sido colocada no início do estudo não é confirmada. Trata-se da ideia de que os jovens advogados manifestariam uma particular orientação para a participação política e, por essa via, um elevado envolvimento na esfera pública. Esta pressuposição baseava-se, por um lado, no facto de se tratar de uma população altamente escolarizada e, por outro lado, nos supostos predicados e antecedentes de investimento político dos membros deste grupo profissional. Ora, o que a evidência empírica encarada no seu conjunto manifestamente demonstra é que tal não acontece. A participação política cívica no que respeita à que mais claramente se

encontra institucionalizada, nomeadamente em associações e partidos políticos, continua a ser reduzida, ascendendo a 80% o número daqueles que não são membros nem participam em actividades promovidas por partidos políticos e a 85,6% o número dos que também não o fazem no âmbito de associações cívicas. Poderá sustentar-se a ideia de que tal facto se fica a dever à faixa etária desta população, e que seria susceptível de se alterar, no sentido do reforço em momentos posteriores. No entanto, essa hipótese é também contraditada, pelos dados que emergem do Quadro 8.4, onde se questionaram os indivíduos, através de uma pergunta aberta acerca das actividades que gostariam de realizar no futuro. Aí a referência ao desenvolvimento de actividades de cariz político torna-se praticamente residual. Com efeito, ao seleccionarem actividades “livremente” os indivíduos assinalam um conjunto de aspirações orientadas para a prática desportiva, para a realização de viagens e, em terceiro lugar, o desejo de desenvolverem actividades artísticas. Noutros termos, os desejos e os projectos declarados são, na sua grande maioria, orientados para o desenvolvimento de actividades de carácter privado, partilhadas com a família e os amigos, ou realizadas exclusivamente pelo próprio.

Em suma, encaradas assim na sua globalidade, estas informações permitem-nos ir mais longe na compreensão do conteúdo da conciliação que os jovens advogados promovem ou pretendem promover entre o trabalho e uma multiplicidade de outras actividades. Verifica-se, desde logo, que as tendências registadas se parecem aproximar quer das nacionais, quer das europeias, nomeadamente das que têm vindo a ser apuradas no *Inquérito Europeu sobre os Valores* (ESSG) (D’Epinay, 1990; Harding e Fogarty, 1986; *Voyé et al.*, 1992)³⁴. No entanto, elas aproximam-se também das registadas numa investigação recentemente empreendida em França por Baudelot e Goulac (2003) onde, ao procurar comparar-se as respostas características dos diversos grupos profissionais a uma mesma questão aberta – “Qu’est-ce qui est pour vous le plus important pour être heureux?” –, os profissionais liberais declararam que seriam as férias, o lazer, o trabalho, os amigos, viver a vida de todos os dias, a tranquilidade em todas as acepções do termo. O equilíbrio entre a vida familiar e a vida profissional e uma conciliação entre as duas (Baudelot e Goulac, 2003: 56-57)³⁵.

³⁴ Embora, nesse caso, a importância do tempo com a família surja referenciado em primeiro lugar, o que, como vimos, não se verifica no presente estudo.

³⁵ Preferências que contrastam nitidamente com as que são aventadas por outras categorias sociais, por exemplo, pelos desempregados: “Trouver un emploi/Faire un travail qui plaît, s’épanouir/Avoir un travail

Com efeito, a conciliação dos “tempos de vida” que o trabalho deveria permitir e favorecer reflecte uma reivindicação de *tempo livre*. Mas mais: de um tempo livre que, com excepção das relações com a família, que em parte decorrem de obrigações (intergeracionais) contidas nas próprias normas da instituição familiar, se aproxima das actividades de *lazer*³⁶. No âmbito destes lazes é de ressaltar a importância que se confere ao tempo que se gostaria de ocupar com a realização de consumos culturais e com a leitura (Quadro 8.6). Estes aspectos encontram-se, com toda a probabilidade, associados aos elevados níveis de escolaridade desta população, embora surpreenda o grau de intensidade com que são proclamados. Praticamente 40% dos indivíduos declaram, por exemplo, que gostariam de passar “muito mais tempo” a ler. Por seu lado, não é já de estranhar o destaque conferido às práticas desportivas (Quadro 8.4) com o seu papel de investimento na construção de um corpo modelar e de libertação de tensões – o que o converte, como muitos assinalam, numa “terapêutica indispensável” –, assim como ao ensejo de viajar, que adquire proeminência face às diversas actividades no Quadro 8.6. Estes dados são coincidentes com as informações qualitativas onde a aspiração à viagem é, por vezes, apresentada como uma espécie de pulsão vital ou de desejo mirífico, mesmo por jovens que dispõem de baixos rendimentos e que declaram atravessar dificuldades económicas assinaláveis, de tal modo, que a sua não realização poderá confrontar muitos indivíduos com uma profunda sensação de défice pessoal.

O destaque que é conferido à viagem merece que, a este propósito, façamos aqui uma breve nota, antes de concluirmos esta reflexão em torno do conteúdo dos valores do trabalho. Como é óbvio, quando a encaramos numa perspectiva sociológica, a prática turística não se encontra desfasada de toda a problemática da economia dos bens simbólicos. A possibilidade de viajar, o turismo, mas fundamentalmente os locais de destino e o modo como a peregrinação é posta em prática são em si mesmos potentes

fixe/Trouver du travail/L'argent, l'entourage (avoir un bon soutien moral et physique, un foyer/un bon travail qui plaît) ”. (Baudelot e Goulac, 2003:56-57)

³⁶*Lazer e tempo livre* são noções diferenciadas, cuja distinção importa preservar no plano analítico. Uma tentativa para se proceder à definição dos conceitos e à sua articulação, pode ser encontrada num estudo recente de Borges Pereira (2002), onde justamente se afirma que: “uma análise que procure estudar os usos que se fazem do tempo livre terá (...) não só de o reconhecer como heterogéneo, mas também, e principalmente, como uma realidade no quadro da qual existem tempos mais livres do que outros (Borges Pereira, 2002:28). No que respeita à relação entre trabalho e lazer modernos, cremos que os estudos precursores de Dumazedier (1999[1974]; 2000[1962]), nos quais se defende que a emergência do lazer comporta consigo quadros de valores que penetram diversas instituições, como é o caso do próprio trabalho, continuam a constituir uma boa fonte de inspiração sociológica, como de resto se torna patente no conteúdo dos textos de uma obra publicada sob a sua égide, por diversos autores (Pronovost *et al*, 1993). Sobre estas mesmas questões e com diferentes abordagens, deverá consultar-se Friedmann (1950), Wilensky (1969), D'Epinay (1990) e, naturalmente, Pronovost (1993, 1994, 1996), ele próprio discípulo de Dumazedier.

classificadores simbólicos. No entanto, à semelhança do que havíamos acentuado a propósito da relação que os indivíduos estabelecem com quaisquer actividades de consumo, uma análise detalhada do movimento turístico não poderá desprezar, se o objectivo for o de aprofundar o fenómeno no plano fenomenológico, as contribuições de autores como Urry (1990), que enfatizam o *tourist gaze*, como estando imbuído de um forte investimento numa cultura visual pós-moderna, bem como na diversificação e multiplicação acelerada de experiências sensitivas. No mesmo sentido, e como refere Rojek (2000:65): “Seeing other cultures, meeting people who display different embodied habitus, and experiencing different landscapes and climates are intrinsically pleasurable”. O mesmo autor acentua até, na sequência, por exemplo, da perspectiva de Lingis (1989) que o turismo representa em certos casos uma experiência liminar, como se ele permitisse entrever através de uma estranheza das outras culturas, a arbitrariedade do próprio *habitus* incorporado. Deste modo, para além das perspectivas que as enquadram no universo do consumo de massas ou no mercado de bens simbólicos, é necessário igualmente não menosprezar a ideia de que o turismo, e o próprio consumo, em toda a sua amplitude, correspondem para muitos dos agentes que neles investem parte do seu tempo de vida a formas de “reencantamento do mundo” (Ritzer, 1993, 2001, 2004), mesmo quando adquirem o estatuto de mercadorias e surgem engaiolados no quadro da “racionalidade técnica”.³⁷

Classes de Situação Profissional e valores do trabalho

Regressando ao início do capítulo, importa recordar que partimos do pressuposto de que os valores do trabalho que os indivíduos procuram atingir os conduzem a ocupar determinadas posições no interior do campo (traduzidas aqui nas classes de situação profissional), assim como essas posições condicionam os valores do trabalho que aspiram concretizar. Este pressuposto conduz necessariamente à hipótese de que os diferentes valores do trabalho se encontram diferenciadamente associados a cada uma das classes de situação profissional. Depois de numa primeira fase ter ganho corpo através da análise dos dados qualitativos, esta hipótese é agora reforçada pelas

³⁷ Veja-se também, a propósito dos territórios lúdicos, analisados como “espaços de entretenimento e de consumo programado”, assim como do “modo de vida lúdico”, encarado no contexto da “industrialização do uso dos tempos livres” e da “programação dos quotidianos”, um texto recente de Baptista (2005:47-48).

informações quantitativas. Com efeito, se observarmos os Quadros 8.7 e 8.8 verifica-se que a importância relativa conferida aos valores do trabalho em cada uma das classes difere do ponto de vista dos *valores extrínsecos*, dos *valores intrínsecos*, e do *valor da conciliação do tempo de trabalho com outras esferas de actividade social*. Em termos gerais, enquanto os valores extrínsecos – como a remuneração elevada e as boas oportunidades de promoção – e o valor da conciliação dos tempos são particularmente relevados na Classe 3, os valores intrínsecos – como a autonomia ou as orientações altruísticas (fundamentalmente no que se refere ao “trabalho que permite ajudar as outras pessoas”) – são salientados nas Classes 2 e 1. Na Classe 1 surgem, contudo, também extremamente destacados os valores extrínsecos de carácter securitário: referimo-nos, naturalmente, ao trabalho seguro e estável.

Quadro 8.7 – Dois valores do trabalho mais importantes, segundo as Classes de Situação Profissional (somatório da 1ª e 2ª escolhas)

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Dois valores mais importantes do trabalho | Trabalho seguro e estável | Freq. | 24 | 38 | 15 | 17 | 94 |
| | | % | 45.3% | 31.9% | 21.1% | 34.7% | 32.2% |
| | Remuneração elevada | Freq. | 13 | 26 | 33 | 14 | 86 |
| | | % | 24.5% | 21.8% | 46.5% | 28.6% | 29.5% |
| | Boas oportunidades de promoção | Freq. | 8 | 20 | 17 | 10 | 55 |
| | | % | 15.1% | 16.8% | 23.9% | 20.4% | 18.8% |
| | Trabalho interessante | Freq. | 33 | 79 | 47 | 25 | 184 |
| | | % | 62.3% | 66.4% | 66.2% | 51.0% | 63.0% |
| | Trabalho em que a pessoa tenha autonomia | Freq. | 10 | 20 | 6 | 11 | 47 |
| | | % | 18.9% | 16.8% | 8.5% | 22.4% | 16.1% |
| | Trabalho que permita ajudar as outras pessoas | Freq. | 7 | 26 | 5 | 6 | 44 |
| | | % | 13.2% | 21.8% | 7.0% | 12.2% | 15.1% |
| | Trabalho útil à sociedade | Freq. | 9 | 19 | 10 | 12 | 50 |
| | | % | 17.0% | 16.0% | 14.1% | 24.5% | 17.1% |
| | Trabalho em que a pessoa decida os seus horários ou dias de trabalho | Freq. | 2 | 10 | 9 | 3 | 24 |
| | | % | 3.8% | 8.4% | 12.7% | 6.1% | 8.2% |

Fonte: IJA

Quadro 8.8 – Valor mais importante do trabalho em geral, segundo as Classes de Situação Profissional

| | | | Situações profissionais | | | | |
|-----------------------------------|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Valor mais importante do trabalho | Trabalho seguro e estável | Freq. | 16 | 28 | 9 | 14 | 67 |
| | | % | 30.2% | 23.5% | 12.7% | 28.6% | 22.9% |
| | Remuneração elevada | Freq. | 5 | 5 | 8 | 2 | 20 |
| | | % | 9.4% | 4.2% | 11.3% | 4.1% | 6.8% |
| | Boas oportunidades de promoção | Freq. | 1 | 3 | 5 | 5 | 14 |
| | | % | 1.9% | 2.5% | 7.0% | 10.2% | 4.8% |
| | Trabalho interessante | Freq. | 22 | 60 | 39 | 18 | 139 |
| | | % | 41.5% | 50.4% | 54.9% | 36.7% | 47.6% |
| | Trabalho em que a pessoa tenha autonomia | Freq. | 3 | 7 | 1 | 4 | 15 |
| | | % | 5.7% | 5.9% | 1.4% | 8.2% | 5.1% |
| | Trabalho que permita ajudar as outras pessoas | Freq. | 3 | 8 | 1 | 1 | 13 |
| | | % | 5.7% | 6.7% | 1.4% | 2.0% | 4.5% |
| | Trabalho útil à sociedade | Freq. | 3 | 5 | 3 | 4 | 15 |
| | | % | 5.7% | 4.2% | 4.2% | 8.2% | 5.1% |
| | Trabalho em que a pessoa decida os seus horários ou dias de trabalho | Freq. | 0 | 3 | 5 | 1 | 9 |
| | | % | .0% | 2.5% | 7.0% | 2.0% | 3.1% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

Antes de se proceder à análise das diferenças internas assinaladas, convém realçar os traços comuns, nomeadamente o valor do *trabalho interessante*. De facto, se já antes, havíamos referido que a sua importância é bastante expressiva ao contemplarmos o campo profissional na sua globalidade, verificamos agora que ela não sofre oscilações sensíveis no interior das diferentes classes de situação profissional: é o valor mais destacado em todas. É certo que, se nos cingirmos apenas à observação dos dados referentes ao valor do trabalho remunerado seleccionado em primeiro lugar (Quadro 8.8), verificamos que a sua importância relativa decai nas Classes 1 e 4; queda que tudo indica ficar a dever-se à ascensão do valor da estabilidade e segurança, dada a existência de situações particularmente precárias, que se registam em qualquer destes casos. Além disso, é igualmente razoável admitir que, no caso dos jovens inscritos em contextos organizacionais - precisamente aqueles em que a proclamação do valor do

trabalho interessante se encontra no seu ponto mais baixo -, tal se fique a dever também à assunção do estatuto de assalariamento por conta de outrem. Tal significará, por um lado, uma maior compenetração na relevância e na estabilização do vínculo contratual; por outro lado, uma maior disposição para se estabelecer uma fronteira nítida entre o tempo de trabalho e os períodos de não trabalho. Dessa forma, os indivíduos nesta situação tenderão a ser menos exigentes quanto aos conteúdos intrínsecos das suas tarefas, podendo considerar, em maior número, que a “verdadeira vida” e a “verdadeira realização pessoal” principiam para lá dos limites impostos pelos tempos e actividades laborais.

Sublinhe-se que, embora o valor do trabalho interessante se destaque em todas as classes de situação profissional, tudo leva a supor que as “fontes de interesse” de onde emana o interesse do trabalho sejam diferentes no interior de cada uma delas. Constatámos, por exemplo, no Capítulo VII (Quadro 7.2) que as actividades ligadas ao Direito Penal se destacam claramente na Classe 1, enquanto são radicalmente removidas do leque de preferências dos indivíduos da Classe 3 onde, por sua vez, o Direito Comercial adquire um ascendente notável. Ora, cada uma destas áreas coloca os jovens perante experiências concretas de trabalho muito diversas. Isto leva-nos, portanto, a presumir que se verifica um ajustamento das próprias concepções de interesse do trabalho ao tipo de actividades associadas às situações profissionais que os jovens ocupam, processo de ajustamento que tem lugar, simultaneamente, antes e depois do ingresso no campo profissional ter tido lugar, à semelhança do que sucede ao considerarmos os valores do trabalho na sua globalidade.

Se suspendermos por agora a questão do trabalho interessante, que será retomada no próximo capítulo, observamos a existência de um cenário de diversidade na importância relativa conferida aos diversos valores do trabalho nas várias classes de situação profissional. Para analisarmos essa disparidade podemos avançar uma proposição geral formulada com base nos dados qualitativos, que é fundamental reter para que se torne possível interpretar os dados apresentados nos Quadros 8.7 e 8.8: os valores que, em termos relativos, cada uma das classes destaca mais correspondem, por um lado, aos que os indivíduos nelas inseridos entendem ser susceptíveis de ser alcançados na sua situação profissional concreta; por outro, àqueles cuja dificuldade de concretização é sentida de forma mais dramática. Numa palavra, as diferenças dos valores relevados em cada uma das classes traduzem, simultaneamente, as formas de

ajustamento e desajustamento entre posições e valores que são características de cada uma das classes.

Os valores do trabalho entre os jovens em médias e grandes sociedades.

Começando pela Classe 3 (Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades), podemos sublinhar que esta se encontra claramente acima das médias totais na relevância conferida aos valores extrínsecos de tipo positivo (isto é, “remuneração elevada” e “boas oportunidades de promoção”) e abaixo das mesmas no que respeita à reivindicação de “estabilidade e segurança”. Trata-se, aliás, da única classe em que o último valor referenciado (estabilidade) perde vantagem no confronto com os dois primeiros, muito particularmente face à remuneração elevada. A orientação para a remuneração elevada é salientada em diversos depoimentos de jovens que se encontram a trabalhar em grandes sociedades. Em diversos casos assevera-se mesmo, que essa constitui a principal razão para aí terem ingressado e permanecido, como já atrás tivemos ocasião de sublinhar. Por outro lado, o desejo de se obter uma remuneração elevada encontra-se associado às expectativas que os profissionais têm de virem efectivamente a conquistá-la no interior dessas estruturas, quer através do seu salário base, quer de mecanismos de promoção ou de prémios de produtividade, expedientes frequentemente utilizados nos grandes escritórios. Convém, no entanto, ir um pouco mais longe na análise do conteúdo que o valor da remuneração elevada adquire no interior desta classe. Desde logo, importa assinalar que, sem prejuízo de se encontrarem nesta classe indivíduos que manifestam deliberadamente uma aspiração de enriquecimento, a generalidade dos jovens profissionais com quem contactámos não manifestaram explicitamente desejos deste tipo. Outrossim, limitam-se a referir que, ao declararem valorizar uma remuneração elevada, o seu objectivo seria, simplesmente, alcançar uma “vida confortável”. Esta intenção torna-se patente na afirmação proferida por um colaborador de um grande escritório que aí ingressou tardiamente o que, segundo a sua versão, se teria ficado a dever a uma putativa tentação altruística que transportava consigo ainda antes do seu ingresso na licenciatura em Direito ter tido lugar. Essa inclinação benfazeja, entretanto já ultrapassada para dar lugar a uma visão que considera algo *cínica* da realidade, tê-lo-ia levado, em tempos, a permanecer, vários meses, num país do Terceiro Mundo, envolvido num projecto de cariz religioso.

Você veja o meu percurso. É como lhe disse: eu entrei... Iniciei o curso de Direito já com 26 anos (...). O meu percurso, digamos, não será muito normal. Mas eu em grande parte da minha vida pensei, cheguei a pensar em seguir o...Fiz o curso de Teologia. Portanto pensava seguir o sacerdócio. Praticamente também foi depois um percurso...Também não vale a pena estar com grandes considerações sobre o facto. Enfim, crises várias ao nível religioso, da fé e não sei quê. Abandonei a opção, talvez com algum cinismo pelo meio. Achei que por aí não dava e, enfim, também na altura embrenhado por ideias que sempre me marcaram, pensei, enfim, intervir na área da justiça. Pensei que o percurso que de alguma forma se situaria na continuidade da opção inicial... Enfim, eu lembro-me que... Há sempre uma forma que nos leva a entrar, depois a questão é sempre saber como ficamos quando saímos. Se os ideais ainda estão lá ou se não estão. É que eu acho que, pessoalmente, me considero bastante cínico, percebe? E, enfim, um pouco descrente na capacidade que se tenha de alterar... Não quer dizer que seja conformista mas, em termos de esperança, não sou propriamente um optimista...E, de facto, também não há que negá-lo, o Direito sempre se pôs também para mim inicialmente... e, este é o ponto de chegada: o dinheiro...o Direito pôs-se como uma forma de, em termos muito prosaicos, ganhar a vida, não é? Tendo em conta...conseguir chegar a um determinado nível na vida com algum conforto, não é? Tendo em conta até algumas limitações do percurso educacional feito anteriormente, não poderia encontrar noutros lados, não é? O que não quer dizer que a experiência a trabalhar que a opção profissional não seja estimulante e muito reconfortante do ponto de vista pessoal, que é efectivamente. Mas acho, enfim, que houve essa ideia de entrar que tinha um pouco o ideal da justiça, e do vamos lá ver o que é que era possível fazer na sequência de um percurso que era um pouco mais levar as coisas pela fé (riso), levar as coisas pela justiça...Agora, de facto lá chegar, e até à experiência deste momento é um desejo muito forte de...Para mim, é uma questão profissional a de ter um nível de conforto minimamente...enfim, médio. Que me permita a mim e à minha família, que já tenho também, alguma estabilidade do ponto de vista económico.

(Jovem advogado, classe 3; colaborador numa sociedade de advogados)

Ora, não obstante o carácter modesto destas declarações, que apontam para o cultivo de uma espécie de economia da moderação, é impossível não reconhecer que a noção de vida confortável tem uma razoável maleabilidade; maleabilidade essa que se traduz na incorporação de margens de tolerância distintas, a partir das quais os indivíduos consideram ter penetrado numa área de “conforto” ou, inversamente, de “desconforto” económico. Ora, é justamente no caso dos colaboradores em médias e grandes sociedades que cremos que esse limiar de tolerância se situa num patamar mais baixo, quando colocado face àquele com que é possível deparar junto da generalidade dos jovens profissionais. Em nosso entender, tal facto fica a dever-se à circunstância dos indivíduos desta classe serem quotidianamente confrontados com estilos de vida e quadros de sociabilidade que requerem um razoável investimento financeiro. Em grande parte dos casos esse confronto precede, aliás, a sua entrada nos grandes escritórios, já que, como vimos, muitos dos indivíduos que se encontram nessas estruturas provêm de

contextos sociais capitalizados. De facto, são abundantes na Classe 3 as referências à necessidade de se seleccionar, de modo cuidado, as indumentárias a utilizar no trabalho, o que envolve, necessariamente, o recurso a peças de vestuário onerosas. A capacidade de seleccionar e compor o vestuário constitui um dos componentes do domínio e da aprendizagem de códigos restritos a que nos havíamos referido no capítulo V. O seu domínio constitui, aliás, um dos aspectos que facilitam o próprio ingresso nessas estruturas. Tais exercícios de manipulação das impressões não são descurados mesmo nos instantes de maior desconstracção e em que se pode assumir um *look* desportivo. Consideremos, a título de exemplo, um excerto de uma entrevista realizada com uma jovem colaboradora de uma sociedade extremamente bem cotada no contexto da advocacia portuguesa.

Entrevistada: *Ah, sim! Eu quando acabei o curso eu comprei malas, por exemplo, que é uma coisa que eu não uso. Eu ando sempre de mochila e comprei malas. E hoje, eu não tenho pachorra nenhuma para andar de mala. É uma coisa irritante. Eu acho que devia ser feito um estudo sobre malas de senhora. Não há senhora, por mais organizada que seja, que tenha uma mala onde se encontrem as coisas. A onda é meter a mão e procurar, procurar, procurar. O que é que eu fiz? Eu odeio malas, odeio malas. Quer dizer, não tenho pachorra para trocar e agora de repente porque venho de azul tenho que levar uma mala azul... E então comprei uma mochila duma marca xpto. Está a ver? Isto depois funciona muito por marcas. É assim: eu posso trazer uns ténis desde que os ténis sejam da marca x; é considerado vestuário ou calçado alternativo “bem”. Está a ver o género?*

Entrevistado: Mas pode vir de ténis para o escritório?

Entrevistada: *Não. Isso só na sexta-feira. Isto se os ténis forem Donna Karan, por exemplo. Eu posso trazer uns ténis Donna Karan mas não posso trazer uns ténis quaisquer, está a ver? Então o que é que eu fiz? Eu comprei uma mala/mochila que me custou 30 contos, duma marca xpto, ninguém se mete comigo. Na verdade o que eu fiz foi um bocadinho alternativo. Dentro dos parâmetros do que é alternativo que são permitidos.*

Entrevistado: Qual é que é a alternatividade permitida?

Entrevistada: *Alternatividade de marca. E porque é que eu não me visto de uma forma ainda mais alternativa? Porque custa muito mais dinheiro. Se eu comprar umas calcinhas na Fashion Clinic e meter uma parte de cima de uma Ana Salazar, eu até posso entrar aqui de sapatos cor de rosa choque, ninguém me diz nada! Só que isso custa dinheiro. É muito mais fácil comprar umas calças cremes e uma t-shirt da Benneton, meto uma porcaria qualquer à volta do pescoço e de repente estou vestida. E eu às sextas feiras... Estes ténis que eu levei ontem ao concerto, eu trouxe... Eu trouxe os meus ténis para aqui na sexta-feira passada. As calças de ganga são umas calças porreiras, um tenizinho, meiazinha de rede e nanana, e se*

alguém me perguntar alguma coisa é daquela marca xpto que eu comprei. E quero lá saber! Está a ver? Não comprei nada, comprei na Ericeira mas não interessa nada. Têm estilo.

(Jovem advogada, classe 3; colaboradora numa grande sociedade)

Neste sentido, a obtenção de patamares de rendimento relativamente elevados apresenta-se também a estes jovens como uma inevitabilidade, gradualmente agudizada, à medida que se vão multiplicando os compromissos financeiros, como seja, a aquisição de casa ou de veículos onerosos, a dependência de empregadas domésticas que se encarreguem dos filhos em jornadas de trabalho relativamente longas, a inscrição destes em colégios privados dispendiosos, etc. À medida que tais compromissos se adensam vai-se elevando, também, o limiar subjectivo do que se considera representar uma vida confortável, sendo também mais frequente o cultivar de ensejos de “enriquecimento” ou, pelo menos, de acumulação de um volume considerável de capital económico.

Ainda no quadro dos valores extrínsecos, verificamos que a estabilidade surge, nesta classe, relativamente subalternizada. Esta secundarização prende-se, essencialmente, com duas razões. Uma primeira encontra-se directamente ligada com o próprio alargamento dos horizontes de realização dos valores extrínsecos positivos de que acabámos de falar. Com efeito, a possibilidade de, com razoabilidade, se aspirar à obtenção de rendimentos superiores àqueles que se auferem presentemente e de se ingressar em trajectos promocionais (intra ou inter-societários), ultrapassa a valorização da estabilidade. Além do mais, não se considera, em grande parte dos casos, que esta esteja propriamente ameaçada, não obstante a ausência de qualquer contrato de trabalho que vincule o indivíduo ao escritório com o qual colabora. Uma segunda razão para se secundarizar a estabilidade prende-se com o facto de a sua evocação ser entendida, parte das vezes, como um sinal de falta de confiança em si próprio, bem como o reconhecimento de que não se possuem as competências necessárias para se preservar um lugar no mercado. Significativamente, deparámos com depoimentos em que certos jovens advogados inverteram, inclusivamente, os termos em que geralmente é gizada a equação da estabilidade laboral. Seria, nesse caso, o próprio escritório que teria todo o interesse em estabilizar a relação com o profissional em questão, dados os seus méritos raros, as suas competências, a sua capacidade de trabalho. Como nos foi referido por um jovem advogado com uma formação em Direito Fiscal que havia recentemente ingressado num escritório de grande dimensão, especializado nessa mesma área:

Eu não vejo as coisas assim: eu sinto-me – e acho que as pessoas se devem sentir assim – como um leão. São eles que querem que eu fique, são eles que querem o meu trabalho e que me querem manter. Eu não parto do princípio que sou eu que quero ficar. Parto do princípio que são eles que querem que eu fique.

(Jovem advogado, Classe 3, colaborador numa grande sociedade de advogados)

As diversas afirmações deste teor registadas na Classe 3 levam-nos, inclusivamente, a considerar que a ética das competências reforçada no quadro do capitalismo contemporâneo e a capacidade de, através delas, se garantir um lugar no mercado – leia-se a empregabilidade (já que nos encontramos aqui perante colaboradores assalariados) – se encontra particularmente intensificada neste segmento, potenciando e fundindo-se, com a valorização da capacidade para se subsistir individualmente no mercado que é apanágio do profissional liberal.

No mesmo sentido de ajustamento dos valores à situação profissional, deparamos também na Classe 3, com uma relativa depreciação dos valores intrínsecos, com excepção, como se sublinhou, do “trabalho interessante”. O caso mais evidente prende-se com a baixa valorização da “autonomia”, mas também com a secundarização dos valores sociorientados, especialmente dos que se encontram dirigidos para a resposta às necessidades de indivíduos concretos (consubstanciados na afirmação “um trabalho que permita ajudar as outras pessoas”) e não tanto no que respeita à escolha do item “um trabalho útil à sociedade”. Este último facto não surpreende: a esmagadora maioria dos jovens advogados, seja qual for a sua situação profissional, entende que a “utilidade social” consiste num atributo que não só se encontra presente nas tarefas que realizam, mas que é apanágio da generalidade das ocupações, sendo muito comum deparar-se com a afirmação taxativa de que *todos os trabalhos são úteis à sociedade*.

A orientação tendencialmente reduzida para desejar “auxiliar outros através do trabalho remunerado”, encontra-se patente em diversos depoimentos, sendo de novo proclamada pelo jovem que há algumas linhas atrás manifestava o ensejo de obter uma remuneração elevada.

Eu se calhar, neste momento, estou numa perspectiva muito individualista. De facto, tento conservar os valores que eu acho essenciais do respeito... de respeito pelo próximo (sorriso). Isso mantenho um respeito e... muito respeito pelo próximo. Obviamente, isso não está em questão. Mas eu sou muito individualista. Eu...eu tento, tento na medida do possível, sem passar por cima do dinheiro obviamente,

(sorriso) não é isso que está em questão...Tento, de alguma forma, não sei se a palavra será exacta, mas preservar, no sentido de não me envolver em coisas que, de facto, não me fazem sentido, porque eu acho que não têm futuro (sorriso). E tento fazer um percurso muito individual, no sentido de... Eu tento conseguir alcançar os meus objectivos na medida em que me consiga realizar pessoalmente...E, eventualmente, garantir também... garantir esse conforto e essa... aos que me estão próximos, que é a minha família. Eu sou casado, tenho uma filha, não tarda vai nascer outro, mas não muito mais do que isso. O meu compromisso não vai muito mais além. Pura e simplesmente porque eu acho que não adianta, percebe? É uma forma muito, enfim, uma forma que pode ser condenada de muitos pontos de vista. Acredito que o seja. Mas, de facto, o meu compromisso e o meu esforço não vai para lá de um círculo muito próximo de pessoas...Os meus familiares que estão mais próximos, é a minha mulher e os meus próximos dois filhos. Por isso, de facto, eu acho que não tenho grande esperança, não tenho grande esperança na redenção colectiva, se assim quiser (sorriso).

(Jovem advogado, Classe 3, colaborador numa grande sociedade de advogados)

Finalmente, esta reduzida inclinação para se concretizarem valores sociorientados através do trabalho, encontra-se também explícita nas palavras de uma jovem advogada colaboradora numa grande sociedade. Neste caso, é possível porém constatar que não é forçoso, nem nada nos autoriza a concluir que os jovens da Classe 3 invoquem, necessariamente, em menor quantidade do que os restantes, o propósito de se envolverem em actividades sociorientadas. Eles tendem simplesmente a considerar que tais actividades são marginais ao trabalho remunerado, podendo, inclusivamente, ser por ele obstaculizadas, dado o investimento temporal a que este último os sujeita. É, aliás, relevante observar que, de entre a totalidade de jovens advogados, é precisamente junto daqueles que trabalham em médias e grandes sociedades que se torna mais frequente a declaração do desejo de envolvimento em actividades de voluntariado, que ascende aí a 13,5%, quando não ultrapassa os 7,7% no total.

Entrevistada: *Estou farta de pensar que um dia destes tenho que dar aí uma volta e começar a ajudar. A sério, porque acho que é importante! Acho que é importante a pessoa fazer alguma coisa que ajude. Este mundo está uma porcaria e se a pessoa não dá um bocadinho de ajuda...*

Entrevistado: E como?

Entrevistada: *É assim: eu não tenho muito jeito para ser tipo terapeuta ou para ajudar no dia a dia, a ouvir e não sei quê. Mas ajudar numa parte utilizando aquilo que sei. Por exemplo, numa parte administrativa. Não me importava nada de ajudar uma pessoa qualquer que precise, tipo pro bono, aí umas horas por dia. Ajudá-lo a organizar (utilizando os conhecimentos que tenho) a parte financeira, a parte de contratos, a parte de arrendamentos, essas coisas. Ou ajudar pessoas que tenham problemas jurídicos, género: “este contrato está mal; este contrato está bem”. E agora pedem-me não sei quê. Até acho que devia fazer e acho que até fazia.*

Entrevistador: Mas pensa então realizar essa tal actividade...?

Entrevistada: *Quando? Como? Como lhe digo, agora não dá, não é? Porque se trabalho aqui dez horas, não consigo. Mas num dia em que as coisas sejam mais... em que eu tenha a possibilidade de estar num sítio a ganhar uns 200 contos mas que saia às cinco e meia da tarde, porque não? Duas vezes por semana, ir trabalhar para um sítio qualquer e ajudar uma associação qualquer sem fins lucrativos, ligada ao ambiente, ligada à segurança social ou...*

Entrevistador: E quando escolheu a advocacia tinha também essa ideia?

Entrevistada: *Não. Isto cresceu com a idade.*

Entrevistador: Há algumas pessoas que dizem que escolheram, enfim, a advocacia por questões de altruísmo de defesa de...

Entrevistada: *Não, nada. Não tenho jeito nenhum, não tenho jeito nenhum para tribunal. Choro como as pedras da calçada, nas poucas oficiosas que fiz. Um constituinte que tive... ele basicamente arranhou um advogado em três tempos. Percebeu que daqui não tinha nada. Nessa parte não tenho jeito nenhum. Odeio penal, odeio crime, as minhas piores notas era a Direito Penal. Não tenho jeito absolutamente nenhum: do dolo, da faca, do sangue, longe! Portanto, não pode ser nada desse género.*

(Jovem advogada, Classe 3, colaboradora numa grande sociedade de advogados)

Em sentido inverso, ou seja, no que respeita aos valores que aqui são relevados, justamente porque deles se entende estar privado, destaca-se o *valor da conciliação entre o trabalho e outras esferas da vida* (expresso na opção de resposta “um trabalho em que a pessoa decida os seus horários e dias de trabalho”). Este facto é extremamente relevante. Ele elucida-nos acerca do desajustamento típico experienciado nesta classe entre a situação profissional e os valores do trabalho que nela se torna possível concretizar. Convém, no entanto, acrescentar que é também nesta mesma classe que os dados quantitativos menos jus fazem à real importância deste desfasamento, pelo menos considerando a forma como ele é constantemente evocado nas entrevistas.

Os valores do trabalho entre os jovens profissionais independentes (Classe 1 e 2). Importa agora observar que a proclamação destes valores é, em larga medida, inversa à registada em qualquer uma das outras situações profissionais, particularmente nas Classes 1 (*Jovens Advogados em Situação Precária*) e 2 (*Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*), justamente as que mais exultam

como fonte de capitalização simbólica o modelo independente-generalista (Cf. Capítulo VII). Em termos gerais, tudo indicia que ambas convergem, no que respeita aos valores que os indivíduos que as constituem têm como mais importantes e que consideram encontrar-se ajustados à sua situação profissional concreta. A diferença entre estas duas classes prende-se, fundamentalmente, com os valores desajustados, ou seja, com aqueles que os indivíduos consideram estar em falta nesses contextos.

Em primeiro lugar, é significativo destacar que a relevância conferida ao valor da remuneração elevada é, em qualquer uma destas classes, inferior à relevância média que lhe é atribuída pelo total dos jovens advogados. Isto revela, pelo menos em parte, o ajustamento tendencial desta aspiração à dificuldade da sua concretização, sobretudo num momento próximo no tempo. De facto, a margem de tolerância entre as situações de conforto e de desconforto económico é posicionada num patamar inferior àquele que se pode, regra geral, encontrar junto dos jovens da Classe 3.

Inversamente, alguns valores intrínsecos mais facilmente atingíveis, e que alguns indivíduos consideram mesmo ser específicos destas situações profissionais, manifestam-se com particular pujança. É o caso do valor da *autonomia* e dos *valores sociorientados*, que se destacam face ao total. Isto torna-se particularmente visível na Classe 2. Neste segmento, a escolha da opção de resposta “um trabalho que permita ajudar os outros” atinge um peso equivalente ao obtido pela “remuneração elevada” (21,8%) (Quadro 8.7), ultrapassando-a, aliás, nitidamente se considerarmos apenas o quadro relativo aos itens seleccionados em primeiro lugar (Quadro 8.8). Naturalmente, esta supremacia acentua-se ainda mais se lhe adicionarmos a relevância conferida ao “trabalho útil à sociedade”. Não é pois de estranhar que a orientação para o “outro” na esfera do trabalho se encontre presente em múltiplos depoimentos produzidos por indivíduos que integram estas classes:

(...) eu gosto de ajudar as pessoas por isso tinha sempre necessariamente de escolher uma profissão que me realizasse. E acho que a pessoa pode ter uma estabilidade. Ou seja, não é o dinheiro pelo dinheiro. Eu quero o dinheiro pelos objectivos que tenho que realizar e necessariamente não chego lá sem ele. Mas não é o dinheiro pelo dinheiro, o dinheiro pelo gostar de ter o dinheiro. Não. De maneira nenhuma. Acho que a pessoa tem que ter uma profissão. Isso é que nos realiza e nos dá o crédito e também, digamos assim, acho que até é meritório. Acho que até é bom não se ter esse dinheiro todo porque depois uma pessoa nunca tem contacto com determinadas realidades que nos enriquecem. Exactamente porque não precisamos dele, não precisamos de fazer isto ou aquilo, ou de passar privações, e não compreendemos os outros.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora de advogado individual com alguns clientes próprios)

Entrevistador: Então no caso de ter rendimentos suficientes que permitissem dispensar o trabalho remunerado, faria, se bem depreendi, um atendimento gracioso...

Entrevistado: *Exactamente. Seria de facto a única forma que é possível de exercer. A única forma, não digo, mas... uma espécie de sacerdócio. Sacerdócio do ponto de vista em que não há aluguer da consciência. Há a motivação altruísta e uma visão da justiça um pouco desamparada, quer dizer, mais livre. Eu costumo dizer que o advogado, de facto, é um homem livre, que é ele que pensa por si. Enfim, até o próprio juiz está condicionado à verdade que lhe é apresentada. Mas o advogado pode até investigar um pouco. Pode até acreditar naquilo, pode não fazer nada disto se não quer fazer. Quer dizer, essa liberdade seria tanto maior quanto menos apego houver à remuneração.*

Entrevistador: Mas porquê, já agora?

Entrevistado: *Porque gosto, porque gosto de fazer. É assim: não é pelo dinheiro. É como as oficiosas...isso é o caso típico. Não é pelo dinheiro. Mas dá-me gozo fazer, ajudar os... Não vou dizer “ajudar os pobrezinhos”, mas ajudar os que têm dificuldades. E mesmo os outros. Eu uma vez numa entrevista disse que os advogados têm muito de padre, porque ajudam os outros. Os outros quando estão em aflição vêm falar com o advogado e com o padre: “Sr. padre, o que é que eu faço?” e “Sr. Advogado, o que é que eu faço?”. É um bocado assim. É um bocado uma ideia cristã da função do advogado, até certo ponto.*

(Jovem advogado, Classe 2; colaborador de um advogado individual com quem partilha as despesas de escritório. Tem, simultaneamente, alguns clientes próprios e um contrato de prestação de serviços como jurista num organismo público)

Como se referiu, as diferenças entre a Classe 2 e 1, prendem-se com os valores desajustados, isto é, com aqueles que os indivíduos consideram importantes, mas que não encontram tradução na sua situação profissional concreta. Tal diferença manifesta-se, fundamentalmente, no quadro dos valores extrínsecos. Com efeito, é notório que estes últimos obtêm uma projecção muito maior na classe dos jovens que se encontram numa situação precária (Classe 1) do que na Classe 2. Esta diferença torna-se notória na sobressaliência que os primeiros conferem ao valor da segurança e estabilidade, facilmente compreensível, tendo em conta a situação extremamente precária (por vezes até depauperada) em que tais jovens se encontram e que será ilustrada com mais pormenor no próximo capítulo. Mas ela ocorre, igualmente, com a proclamação da remuneração elevada. Neste caso, porém, os motivos que presidem à sua elevação relativa na Classe 1, não reflectem, ao contrário do que acontece na Classe 3, um modo de ajustamento às condições reais de exercício, mas antes uma experiência de

desajustamento. Trata-se, com efeito, de uma invocação do valor da remuneração elevada para a qual já se havia chamado a atenção ao reflectirmos, no ponto anterior, sobre o significado desta escolha. Ela resultará de um sentimento de carência particularmente acentuado que se verifica a este nível e não tanto da aspiração à obtenção de níveis de rendimento particularmente expressivos.

Finalmente, a Classe 4 tem, uma vez mais, face aos valores do trabalho, características bastante mais heterogéneas do que as restantes, em virtude da pluralidade e diversidade de contextos organizacionais em que os diferentes indivíduos realizam a sua actividade, aproximando-se mais dos totais obtidos junto da generalidade dos jovens advogados para cada um dos valores do trabalho analisados. cremos, porém, que os contextos de natureza organizacional onde a maioria dos indivíduos que constituem esta classe se encontram inseridos, se torna legível numa depreciação relativa, já há pouco referenciada, do valor conferido ao trabalho interessante, mas, igualmente, num certo relevo atribuído quer à segurança e estabilidade quer às boas oportunidades de promoção, aproximando-se, neste último caso, como seria de esperar, da Classe 3.

De um modo menos nítido, e inversamente, a relevância aqui conferida ao valor da autonomia, bem como ao trabalho útil à sociedade poderá resultar de um sentimento de desajustamento, face ao confinamento organizacional e à possibilidade de concretização destes valores. Seja como for, a heterogeneidade de situações com que deparamos no interior desta classe, aliada ao reduzido número de indivíduos que a constituem não nos autorizam, como já se disse, a produzir grandes extrapolações.

Não queremos finalizar este capítulo sem reflectir sobre o estatuto analítico dos dados recolhidos a propósito da “proclamação dos valores” que os indivíduos realizam durante as entrevistas. Este género de evocação é sempre um produto discursivo, gerado em interacção com o entrevistador. Neste sentido, eles inscrevem-se, sem dúvida, no esforço de *manipulação das impressões* desenvolvido pelos jovens advogados entrevistados no sentido de produzirem uma imagem favorável de si próprios. No entanto, entender que por essa razão não é possível extrair qualquer consequência acerca da “real” adesão subjectiva dos jovens que constituem cada uma das classes de situação profissional a estes ou àqueles valores consistiria num equívoco. Em primeiro lugar, tratar-se-ia de um equívoco de natureza teórica. Como já havia alertado Goffman (1993[1959]) ao reflectir sobre o processo de manipulação das impressões em contexto de interacção, a representação “totalmente verdadeira” ou “totalmente falsa” (ou seja,

aquela em que os agentes acreditam totalmente na sua performance, ou aquela que nada mais é do que uma mistificação) consistem apenas nos limites de um *continuum* entre os quais se perfilam uma série de situações intermédias³⁸.

Em segundo lugar, porque uma coisa é presumir a adesão “real” deste ou daquele entrevistado à sua própria produção discursiva; outra, diferente, é a de procurar aferir a existência de relações entre as classes de situação profissional e os valores evocados. É, justamente, este último o nosso objectivo. Os agentes concretos entrevistados são vias para, do ponto de vista quantitativo e qualitativo, se identificarem e analisarem essas associações, mas a sua validade, enquanto “casos exemplares”, resulta, sobretudo, do facto de essas associações, mais gerais, terem sido previamente identificadas.

Mais do que em qualquer outro caso, esta questão tem relevância no que respeita à interpretação da evocação que os agentes sociais fazem dos valores sociorientados. Com efeito, verifica-se uma tendência de senso comum em aceitar que a generalidade das pessoas se orientam, no trabalho remunerado, fundamentalmente, segundo um princípio de maximização do nível de rendimento. De tal forma que, nos momentos em que os agentes sociais proclamam, em lugar de destaque, inclinações de tipo altruístico ou filantrópico haja uma tendência para se considerar a evocação desses valores como uma performance, necessariamente, cínica, assim como a atitude analítica que a toma em linha de conta como algo ingénua. Cremos que esta tendência interpretativa, que se estende à análise sociológica, decorre de uma conceptualização errada da relação entre as noções de “interesse pessoal” e “desinteresse altruístico”. Curiosamente, esse equívoco resulta, diversas vezes, de uma leitura pouco promitente da perspectiva do próprio Pierre Bourdieu. A nossa perspectiva pode ser sintetizada da seguinte forma: na medida em que as práticas sociorientadas e “desinteressadas” se convertem em capital simbólico nos campos sociais em que esse “desinteresse” é um valor em jogo, e em que, nessa medida, os agentes obtêm valorização simbólica pelo facto de as cometerem, somos obrigados a assumir que o investimento altruístico é uma orientação de natureza disposicional, *à partida*, (ou seja, enquanto hipótese) tão crível como qualquer outra.

³⁸ Parafraseando o próprio Goffman (1993[1959]): “(...) o indivíduo que é apanhado pelo seu próprio desempenho e o indivíduo cínico em relação a este último são (...) termos finais de um *continuum*”.

Conclusão

Neste capítulo, procurámos, por um lado, identificar as orientações maioritárias e minoritárias dos jovens para as diferentes posições existentes no interior do campo da advocacia. Por outro lado, analisámos os valores do trabalho a que esta população confere maior ou menor relevância, procurando esmiuçar também o seu conteúdo. Baseámos a análise num pressuposto dialéctico – ao mesmo tempo que os agentes sociais se orientam para diferentes posições no campo a partir dos valores do trabalho que desejam concretizar, esses mesmos valores tendem a ajustar-se às condições de possibilidade instauradas pelas posições alcançadas.

Sublinhámos que, presentemente, a maioria dos jovens advogados procura ingressar numa sociedade de advogados na qualidade de “colaborador”. De entre as várias razões que estão na base de tal escolha, destaca-se a possibilidade de, através desse ingresso, se estabilizar uma situação de autarcia (entendida aqui, em primeira instância, como autonomia financeira) relativamente à família de origem.

Para aqueles que se encontram inscritos, ou em vias de inscrição na advocacia societária, a preferência vai, na maioria dos casos, para o ingresso em sociedades de grandes dimensões. O universo societário encontra-se hierarquizado: por via dos salários melhores, o acesso às grandes sociedades significa, não só, o acesso facilitado à autarcia, mas também a maximização de um conjunto de outros capitais.

Todavia, concluiu-se também que o ingresso em grandes sociedades não constitui a opção assumida pela totalidade dos inquiridos. Encontrámos jovens advogados que, mesmo tendo tido a possibilidade de ingressar nesse tipo de estruturas, preferiram não o fazer. Estas orientações minoritárias não têm, necessariamente, de traduzir, em todos os casos, uma orientação por valores do trabalho diferenciados daqueles que se podem concretizar em grandes sociedades, já que alguns indivíduos tiveram a possibilidade de aceder a níveis semelhantes de capital económico fora do contexto das grandes sociedades. No entanto, para que tal possa ser compreendido em toda a sua abrangência, é necessário ter presente que o facto de se preterir as grandes sociedades, se encontra, frequentemente associado a uma redução das aspirações remuneratórias face a outros valores do trabalho – como seja, o valor do “trabalho interessante”, a “autonomia” ou a “redução do tempo de trabalho” (neste caso, em favor do investimento noutras esferas de actividade social).

De entre todos os aspectos discutidos há um que convém salientar. Trata-se de reconhecer que o processo dialéctico há pouco referenciado tem, como consequência, a sobrevalorização dos valores do trabalho que os agentes sociais consideram mais passíveis de serem atingidos na sua situação profissional. Por exemplo, enquanto na Classe 3 (*Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades*) se destacam os valores extrínsecos de carácter positivo (cujo melhor exemplo é a “remuneração elevada”) nas Classes 2 (*Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*) e 1 (*Jovens Advogados em Situação Precária*), os valores mais enfatizados são a “autonomia” e os “valores sociorientados”. Tudo se passa, no fundo, como se este processo de ajustamento acabasse por conduzir a uma distribuição diferenciada das aspirações no interior do campo profissional.

Colocando a discussão num outro plano, podemos acrescentar que esta diferenciação das aspirações se intensifica à medida que o campo profissional se vai segmentando e diversificando internamente; por outro lado, é essa diversificação das aspirações que torna o processo de reprodução do campo profissional exequível, pelo menos nos moldes em que o conhecemos hoje em dia.

Seja como for, importa lembrar que este ajustamento das aspirações não é perfeito. Ele é acompanhado de sentimentos de desajustamento que identificámos, e que são, também eles, diversos nas diferentes classes de situação profissional. No próximo capítulo, veremos qual a possibilidade de, por entre estes ajustamentos e desajustamentos, os jovens têm de produzir uma avaliação positiva da sua situação profissional.

Capítulo IX

Valores do trabalho e avaliação da situação profissional

No primeiro capítulo avançámos o pressuposto de que a *avaliação* que os jovens advogados promovem da sua situação profissional e de si-mesmos (auto-imagem), depende, por um lado, das *posições* que estes alcançam no interior do campo profissional e, por outro, dos *valores do trabalho* que aí conseguem concretizar. Ora, como temos vindo a demonstrar, as classes de situação profissional sintetizam estes dois aspectos, isto é, elas correspondem a diferentes posições no campo profissional ao mesmo tempo que facultam distintas possibilidades de concretização desses diferentes valores. Deste modo, essas classes acabam por desenvolver formas de avaliação da situação profissional que lhe são típicas. Por outras palavras, os agentes que constituem essas classes têm tendência para desenvolver avaliações da sua situação profissional concreta que se distinguem das que são produzidas pelos membros de outras classes. O objectivo deste capítulo será, justamente, o de procurar reconstituir o género de avaliações que são típicas de cada uma das classes de situação profissional, começando pelas avaliações de síntese que aí são produzidas, estendendo-nos depois ao seu conteúdo mais detalhado.

Importa ressaltar, no entanto, o seguinte – como qualquer tipologia também esta não esgota a realidade, antes fornece uma representação conceptual útil na exploração e compreensão sistemática da realidade empírica, susceptível de se ir aprofundando e transformando no confronto com essa mesma realidade. Neste sentido, a análise tipológica aqui gizada não pretende insinuar que os juízos avaliativos produzidos pelos jovens que constituem as diferentes classes são homogéneos como se se encontrassem ligados a essas classes de modo determinístico. Pretende antes desvelar a existência de sócio-lógicas altamente relevantes na compreensão das formas de avaliação das situações profissionais, permitindo, dessa forma, romper com as formas de reducionismo individualístico, mas fundamentalmente com sentimentos de *mise en âmbime* que tudo relegam para o vórtice intangível da idiosincrasia.

Neste sentido, o facto de analisarmos a problemática da avaliação da situação profissional assumindo que ela adquire contornos típicos no interior de cada uma das classes não nos pode fazer esquecer dois aspectos essenciais. Em primeiro lugar, os

agentes sociais que as constituem não produzem avaliações da situação profissional absolutamente similares entre si. De facto, esses agentes transportavam, a montante da sua inserção no campo, um conjunto de aspirações à conquista de posições e à concretização de valores do trabalho que não só não eram propriamente idênticos como não se ajustaram com igual eficácia às condicionantes impostas pela sua situação profissional concreta. Estas diferenças podem ser explicadas por uma série de factores cujo papel não será aprofundado na presente análise e de entre as quais destacamos os seguintes: a) as origens sociais; b) o tipo de trajectória de mobilidade social (ascendente ou descendente) descrita pela família de onde os profissionais provêm; c) os diferentes contextos de socialização escolar e profissional com que se confrontaram e, *last but not least*, d) a circunstância de terem ou não descendentes.

Em segundo lugar, as avaliações que os jovens advogados produzem da sua situação profissional não são estáticas. Com efeito, elas são passíveis de se alterar no decurso da sua trajectória pessoal, assim como no próprio decurso da sua vida quotidiana, ou seja, em termos mais microscópicos. De facto, a avaliação positiva do trabalho que se realiza em determinadas circunstâncias poderá, no âmbito de outros quadros de interacção, onde os jovens se vejam confrontados com outras condicionantes ou princípios de julgamento, reverter-se numa avaliação negativa¹. Trata-se, neste caso, de procurar fixar uma base conceptual que permita reconstituir o espaço de possíveis dessa variação, possibilitando que esta última não seja contemplada como algo estritamente contextual.

Encerraremos este capítulo, procurando analisar qual a possibilidade dos jovens advogados obterem formas de valorização simbólica através do trabalho e, nesse sentido, produzirem uma imagem positiva de si-mesmos. Essa reflexão será desenvolvida tendo em linha de conta, uma vez mais, a diversidade de situações profissionais existentes. Trata-se ainda de um esforço preambular de estudo empírico destes aspectos. No entanto, cremos que, mesmo assim, ele nos permite ir mais fundo na análise das relações subjectivas que os jovens estabelecem com o seu trabalho.

¹ Desenvolvemos em textos anteriores propostas conceptuais no sentido de analisar como os quadros de interacção são determinantes no modo como os agentes avaliam as suas práticas (Cf. Chaves, 1999a; 1999b e 2000).

A avaliação de síntese da situação profissional

Procuraremos aferir, antes do mais, o sentido da avaliação de síntese que os indivíduos produzem acerca da sua situação profissional. Por avaliação de síntese referimo-nos ao balanço global que os indivíduos produzem quando instados a avaliarem o seu trabalho em termos gerais, isto é, sem que lhes seja sugerido que particularizem cada um dos aspectos que caracterizam essa situação. Ao produzirem esses balanços avaliativos os indivíduos situam-se ora mais próximos de um pólo positivo ora de um pólo negativo, sendo as avaliações totalmente favoráveis ou absolutamente desfavoráveis raras, senão mesmo inexistentes (se bem que ascenda a praticamente um terço do total - 29,1% -, o número daqueles que se declaram “muito satisfeitos” com a sua actividade profissional, (Quadro 9.1).

Um primeiro indicador do sentido da avaliação de síntese que os agentes sociais conferem à sua situação profissional prende-se com o *grau de satisfação* que afirmam experienciar por relação à sua actividade. Constatamos que a percentagem de indivíduos que se declaram “satisfeitos” ou “muito satisfeitos” com a sua actividade profissional, se situa claramente acima dos totais nas Classes 2 (*Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão*) e 3 (*Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades*), e abaixo dos mesmos nas Classes 1 (*Jovens Advogados em Situação Precária*) e 4 (*Jovens Advogados em universos exteriores aos escritórios de advogados*). Importa acrescentar que, mais do que fazer notar a diferença pouco sensível registada entre as Classes 2 e 3 (onde a avaliação favorável da actividade é respectivamente de 92,4% e 95%, considerando a soma dos “muito satisfeitos” e dos “satisfeitos”), importa sublinhar antes a sua proximidade. Esta constatação é de extrema importância, como se verá mais tarde.

Quadro 9.1 – Grau de satisfação com a profissão.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Grau de satisfação profissional | Muito satisfeito | Freq. | 11 | 37 | 25 | 12 | 85 |
| | | % | 20.8% | 31.1% | 35.2% | 24.5% | 29.1% |
| | Satisfeito | Freq. | 28 | 73 | 43 | 24 | 168 |
| | | % | 52.8% | 61.3% | 60.6% | 49.0% | 57.5% |
| | Nem satisfeito nem insatisfeito | Freq. | 7 | 6 | 3 | 5 | 21 |
| | | % | 13.2% | 5.0% | 4.2% | 10.2% | 7.2% |
| | Insatisfeito | Freq. | 6 | 3 | 0 | 7 | 16 |
| | | % | 11.3% | 2.5% | .0% | 14.3% | 5.5% |
| | Muito insatisfeito | Freq. | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | % | 1.9% | .0% | .0% | 2.0% | .7% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

As chamadas de atenção realizadas em investigações anteriores (Baudelot e Gollac, 2003:76) acerca da inconsistência da informação geralmente obtida aquando da interpelação directa dos indivíduos sobre o “grau de satisfação” que experimentam relativamente ao seu trabalho (visto a resposta nesses casos tender a ser esmagadoramente positiva), levou-nos a utilizar uma outra estratégia de questionamento. Tratou-se de compelir os jovens advogados a confrontarem-se com a seguinte interrogação: “Se alguém íntimo lhe pedisse uma opinião, aconselhá-lo-ia, neste momento, a seguir a advocacia?”.

A primeira ilação que se extrai dos dados obtidos, reforça, sem dúvida, a anterior, enfatizando-a ainda mais: as Classes 2 e 3, revelam uma impressionante simetria de respostas afirmativas (respectivamente 57,6% e 56,5%), quedando-se as outras duas, particularmente, a dos *Jovens advogados em situação precária* (Classe 1), em valores abaixo dos totais (39,6%), se bem que a percentagem de respostas favoráveis ao ingresso na advocacia atinja aqui, mesmo assim, os 40%. Este último valor poderá ficar a dever-se ao facto de nos encontrarmos perante uma população que se encontra numa fase inicial do seu processo de ingresso no mundo do trabalho. Queremos com isto dizer, que a tendência para se obter uma resposta negativa se agravará, muito

provavelmente, à medida que os indivíduos se mantiverem na Classe 1 durante mais tempo. Esta questão será adiante discutida em pormenor.

Quadro 9.2 – Recomendação da escolha da advocacia a alguém íntimo

| | | | Situações profissionais | | | | |
|------------------------------|-------|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Aconselhamento da advocacia. | Sim | Freq. | 21 | 68 | 40 | 22 | 151 |
| | | % | 39.6% | 57.1% | 56.3% | 44.9% | 51.7% |
| | Não | Freq. | 32 | 48 | 29 | 27 | 136 |
| | | % | 60.4% | 40.3% | 40.8% | 55.1% | 46.6% |
| | NS/NR | Freq. | 0 | 3 | 2 | 0 | 5 |
| | | % | .0% | 2.5% | 2.8% | .0% | 1.7% |
| | Total | Freq. | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: IJA

O sentido da avaliação de síntese da situação profissional que se regista em cada uma das classes dá-nos boas indicações de análise. Ele não pode, contudo, ser compreendido sem que se procure esmiuçar o seu conteúdo. Procuraremos fazê-lo, já a seguir, recorrendo, simultaneamente, a dados de natureza quantitativa e qualitativa. Através dessa análise tornar-se-á possível compreender porque é que o sentido de avaliação de síntese da situação profissional produzida em algumas classes é acentuadamente mais positivo (ou negativo) do que noutras; mas também porque é que valores percentuais semelhantes escondem, por vezes, significados distintos.

O conteúdo de avaliação das situações profissionais

A avaliação típica da situação profissional produzida em cada uma das classes é simultaneamente composta por aspectos a que se confere uma valência positiva e outros a que se confere um peso negativo. Logicamente, essa avaliação de síntese é tanto mais positiva ou tanto mais negativa quanto mais os componentes positivos ganharem ascendente face aos negativos, ou vice-versa. O estudo do conteúdo da avaliação passa, justamente, por procurar contemplar o peso dessas avaliações parcelares.

Para uma primeira aproximação do conteúdo de avaliação da situação profissional típico de cada uma das classes importa debruçarmo-nos sobre os resultados

obtidos na resposta a uma questão que surge na sequência daquela onde se perguntou aos indivíduos se recomendariam o ingresso na advocacia a alguém íntimo. Tratou-se de inquirir os jovens acerca das razões que os levariam a aconselhar esse ente íntimo afirmativa ou negativamente. Das informações obtidas, destacamos três observações. Em primeiro lugar, a grande maioria daqueles que declararam que o aconselhariam favoravelmente (Quadro 9.3) fazem-no invocando o carácter interessante da actividade (“É uma actividade atractiva e aliciante, coloca desafios”), o que acontece em 75,7% do total de casos, mas ascende também a valores superiores a 70% em qualquer uma das classes. Em segundo lugar, salientamos o contraste que se verifica entre os jovens da Classe 3 e aqueles que constituem as Classes 2 e 1 – enquanto os primeiros atribuem claramente um maior relevo aos aspectos remuneratórios (40% versus, respectivamente, 20,3% e 19%), junto dos segundos, destaca-se, em termos relativos, a invocação da “nobreza da profissão” (os valores são de 28,6% na Classe 1; 20,3% na Classe 2 e apenas de 7,5% na Classe 3). Finalmente, ao centrarmo-nos na Classe 2, é ainda conveniente acrescentar, a forte evocação das qualidades de “liberdade e autonomia” da profissão que aí se registam (39,1%), e que ultrapassa nitidamente a exaltação das vantagens remuneratórias – assim como a própria afirmação de que se trata de uma actividade que “permite elevar os padrões ético-morais de uma pessoa” (que é, em todo o caso, claramente minoritária no interior da categoria).

Quadro 9.3 – Razões para a recomendação da escolha da profissão de advogado a alguém íntimo (duas principais razões)

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Razões para recomendação da advocacia. | É uma profissão atractiva/aliciante, coloca desafios | Freq. | 15 | 49 | 34 | 17 | 115 |
| | | % | 71.4% | 71.0% | 85.0% | 77.3% | 75.7% |
| | É uma profissão que pode ser bem remunerada, se se for competente | Freq. | 4 | 14 | 16 | 4 | 38 |
| | | % | 19.0% | 20.3% | 40.0% | 18.2% | 25.0% |
| | É um ofício nobre | Freq. | 6 | 14 | 3 | 6 | 29 |
| | | % | 28.6% | 20.3% | 7.5% | 27.3% | 19.1% |
| | Confere competências variadas e permite reconversões profissionais | Freq. | 7 | 18 | 15 | 6 | 46 |
| | | % | 33.3% | 26.1% | 37.5% | 27.3% | 30.3% |
| | É uma profissão de que as sociedades não vão prescindir | Freq. | 4 | 9 | 1 | 5 | 19 |
| | | % | 19.0% | 13.0% | 2.5% | 22.7% | 12.5% |
| | É uma profissão que permite elevar os padrões sócio-morais de uma pessoa | Freq. | 2 | 7 | 1 | 1 | 11 |
| | | % | 9.5% | 10.1% | 2.5% | 4.5% | 7.2% |
| | É uma profissão que garante maior liberdade e autonomia que a maioria | Freq. | 3 | 27 | 9 | 4 | 43 |
| | | % | 14.3% | 39.1% | 22.5% | 18.2% | 28.3% |

Fonte: IJA

Quadro 9.4 – Razões para não se recomendar a escolha da profissão de advogado a alguém íntimo (duas principais razões)

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---|--|-------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Razões para não recomendar a advocacia. | Porque há muitos advogados e o risco de desemprego é elevado | Freq. | 20 | 33 | 20 | 19 | 92 |
| | | % | 62.5% | 68.8% | 69.0% | 70.4% | 67.6% |
| | O Contraste entre padrões ético-morais e a prática é revoltante | Freq. | 4 | 3 | 4 | 2 | 13 |
| | | % | 12.5% | 6.3% | 13.8% | 7.4% | 9.6% |
| | É uma profissão desgastante e ansiogénica | Freq. | 7 | 18 | 11 | 4 | 40 |
| | | % | 21.9% | 37.5% | 37.9% | 14.8% | 29.4% |
| | A independência económica surge muito tempo depois de concluir o estágio | Freq. | 18 | 14 | 7 | 6 | 45 |
| | | % | 56.3% | 29.2% | 24.1% | 22.2% | 33.1% |
| | Há hoje em dia profissões mais estimulantes e compensadoras | Freq. | 6 | 14 | 7 | 8 | 35 |
| | | % | 18.8% | 29.2% | 24.1% | 29.6% | 25.7% |
| | Estar muito dependente de "padrinhos"/ter os contactos certos | Freq. | 7 | 6 | 4 | 6 | 23 |
| | | % | 21.9% | 12.5% | 13.8% | 22.2% | 16.9% |
| | Ser advogado está em declínio na sociedade portuguesa | Freq. | 1 | 6 | 4 | 8 | 19 |
| | | % | 3.1% | 12.5% | 13.8% | 29.6% | 14.0% |

Fonte: IJA

Por seu turno, no que concerne às “razões responsáveis pela não recomendação da advocacia” (Quadro 9.4), destaca-se claramente a evocação do sentimento de insegurança suscitado pela ideia de que a profissão se encontra sobrelotada – “Há muitos advogados e o risco de desemprego é elevado”, que conquista percentagens semelhantes em todas as classes (67,6% no total). A forte evocação deste aspecto não surpreende se tivermos em conta que ele corresponde a uma crença muito comum no interior do grupo profissional, para a qual temos vindo, de há muito, a chamar a atenção. No entanto, se a escolha deste *item* atinge percentagens semelhantes nas diferentes classes, é impossível não reconhecer que ele comporta significados distintos em cada uma delas. Enquanto junto dos *Advogados em situação precária* (Classe 1), ou junto dos *Jovens Advogados em universos exteriores aos escritórios de advogados (fundamentalmente em contextos organizacionais)* (Classe 4), tal ênfase ficar-se-á a dever à experiência de uma situação real e pessoal, junto da Classe 2, mas sobretudo, da 3, a razão da sua escolha prender-se-á com uma preocupação abstracta com o “outro íntimo”, a quem seria outorgado o conselho. Seja como for, a escolha deste *item* constitui, sem dúvida - e uma vez mais -, um sinal de apreensão face ao futuro da profissão no seu conjunto.

No entanto, verificam-se, também, justificações para a não recomendação da advocacia que se encontram diferenciadamente representadas entre as diversas classes. As Classes 2 e 3 salientam, por exemplo, os aspectos ansiogénicos da profissão associados à intensidade e à pressão do trabalho (perfazendo, em ambos os casos, cerca de 38%) (“É uma profissão desgastante e ansiogénica”), ao passo que na Classe 1 se destaca a afirmação de que “a independência económica surge muito tempo depois de se concluir o estágio” (56,3%) e se ressaltam os aspectos a que aí se atribui a principal responsabilidade pelas situações de precariedade; a saber, a necessidade de, para se ingressar na profissão, se dispor de capital social (ou, para utilizar os termos do item proposto no questionário: “padrinhos” e “contactos certos”, que colhe 21,9%). Em relação a este último ponto os jovens da Classe 1 são acompanhados pelos da Classe 4, o que é compreensível dadas as situações de debilidade que também nesta última se podem encontrar.

A partir deste novo conjunto de informações, em conjugação com os dados qualitativos, tornar-se-á possível examinar os conteúdos de avaliação da situação profissional típicos de cada uma das classes. Todavia, antes de nos abalancharmos nessa análise, importa realçar um factor que as atravessa, surgindo mais como um elemento de

homogeneização, do que como um elemento de diferenciação do tipo de avaliação do trabalho que as caracteriza. Trata-se do valor do “trabalho interessante”.

O caso atípico do valor do “trabalho interessante”

No capítulo anterior, tivemos oportunidade de constatar que a exaltação do valor do trabalho interessante não sofre variações sensíveis entre as diferentes classes de situação profissional. Isto é, não há nenhuma classe onde a vontade de o concretizar seja proclamada claramente com maior intensidade do que nas restantes (Quadro 8.10). Recordamos que, nesse momento, avançámos o pressuposto de que os valores do trabalho mais destacados pelos jovens eram, simultaneamente, os que estes sentiam alcançar, assim como aqueles que sentem estar em falta. Ora, de acordo com este pressuposto interpretativo, a hipótese que surge é a de que o nível de crença de que se possui um trabalho interessante não diverge consideravelmente entre as diferentes classes. Tal hipótese é, neste momento, reforçada pelos dados apresentados no Quadro 9.3.

Como se pode observar, a escolha da resposta que melhor traduz a crença de que o trabalho que se realiza é interessante – “a advocacia é uma profissão atractiva/aliciante, dado que coloca constantes desafios a quem a exerce” –, não sofre diferenças salientes entre as diversas classes. É certo que, na Classe 3, a escolha desse item de resposta é ligeiramente superior à que se regista nas Classes 1 e 2, mas cremos que essa diferença nada contém de substantivo. Ela ficar-se-á a dever à existência de mais opções de resposta que adquirem particular expressão junto daquelas duas últimas classes – “porque é um ofício nobre”; “porque é uma profissão que permite elevar os padrões ético-morais da pessoa”; “porque é uma profissão que garante maior liberdade e autonomia do que a maioria das profissões” – e não propriamente a uma menor presença no seu interior da convicção de que o trabalho que se realiza não é (ou é menos) interessante.

Finalmente, esta hipótese – que pressupõe uma distribuição relativamente equitativa da crença de que se tem um trabalho interessante pelas diferentes classes – foi ainda robustecida ao constataremos que a percentagem daqueles que revelaram “concordar” (ou “concordar em absoluto”) com a afirmação “o meu trabalho é interessante” é muito próxima entre elas, atingindo, em qualquer uma, valores

superiores a 94%².

Abrindo agora parênteses, é sem dúvida surpreendente o número esmagador de indivíduos que manifestam a ideia de que o seu trabalho é interessante. Este dado justifica por si só, e uma vez mais, futuros aprofundamentos sobre o conteúdo do valor do trabalho interessante. Seja como for, a crença de que se possui um trabalho dessa natureza parece, em termos gerais, aumentar com o acréscimo do nível de instrução. Como referem Baudelot e Gollac (2003): “La part de ceux qui déclarent trouver au travail l’occasion de faire des choses qui leur plaisent, et qu’ils ne peuvent faire ailleurs croît régulièrement et fortement à mesure que s’élève le niveau d’instruction” (p.165). A mesma conclusão é reafirmada mais tarde, ao referirem-se, especificamente, a várias profissões, nomeadamente aos profissionais liberais: “Nombreaux sont les indépendants, qui associent le travail à une passion. Ceci rapproche les indépendants, surtout les chefs d’entreprises, des professions artistiques et libérales, souvent exercées sur le mode de la vocation (...)”. A propósito deste último conjunto de dados vale ainda a pena chamar a atenção para um outro aspecto. Na Classe 1, onde o nível de rendimentos se reduz e a instabilidade se acentua, o número daqueles que afirmam concordar em absoluto que a sua actividade é “muito interessante” aumenta, atingindo os 73,6%³. Este dado é extremamente significativo pois permite ilustrar a autonomia relativa que se estabelece entre a crença de que se possui um trabalho interessante e a concretização de valores extrínsecos.

Em suma, todos os indícios de que dispomos levam a crer que, quer quando perspectivado do ponto de vista da relevância que lhe é conferida, quer da crença de que se encontra efectivamente a ser concretizado, o valor do trabalho interessante não se destaca em nenhuma das classes. Por outras palavras, não é um factor relevante na caracterização do conteúdo de avaliação da situação profissional próprio de cada uma delas, talvez com a excepção da Classe 4, como veremos a seguir.

A observação das actividades que se desenvolvem nas diversas classes de situação profissional ajudam-nos a compreender a relativa atipicidade do valor do trabalho interessante. De facto, mesmo considerando que a atribuição da qualidade de “desinteressante” a esta ou àquela actividade não seja, de modo nenhum, consensual e que não é aconselhável também identificar actividades “intrinsecamente” interessantes ou desinteressantes sem que se dê primazia às avaliações subjectivas que delas

² Cf. Quadro 1 no anexo do Cap. IX.

³ Cf. Quadro 1 no anexo do Cap. IX.

produzem os agentes sociais, em todas as classes é possível encontrar segmentos de actividades onde as características que determinam o interesse do trabalho identificadas no capítulo anterior se encontram pouco representadas. Referimo-nos a tarefas que possuem uma natureza rotineira, que não permitem ampliar conhecimentos adquiridos, expressar criatividade e desenvolver capacidades pessoais, assim como estabelecer relações e contactos pessoais gratificantes.

Com efeito, é possível encontrar actividades deste tipo na Classe 1 – nos casos em que, por exemplo, se colabora com advogados seniores, em regime de quase assalariamento, desenvolvendo praticamente e apenas actividades administrativas –, assim como nas Classes 3 ou na 2. Nestes dois últimos casos destacamos situações em que os jovens profissionais são sujeitos a processos laborais muito estandardizados e rotineiros (bem evidentes, quando se trabalha, por exemplo, com acções de recuperação de créditos). Nestas classes, a natureza rotineira de certas actividades é ainda, várias vezes, agravada pela forte pressão para a realização urgente das mesmas, assim como pela longa duração da jornada de trabalho⁴. Estas situações que aliam a rotina à urgência e à extensão do tempo de trabalho são, a nosso ver, as principais responsáveis por grande parte das situações de avaliação negativa da actividade que se verificam nas Classes 2 e 3, como se torna patente nos 38% de jovens que não recomendam o ingresso na advocacia pelo facto de entenderem tratar-se de uma profissão “desgastante e ansiogénica” (Quadro 9.4). No entanto, tudo indicia ser na Classe 4 que a crença de que se desenvolve um trabalho, ou, simplesmente, tarefas desinteressantes atinge o seu ponto mais alto. As razões que presidem a este balanço prender-se-ão com um conjunto de condicionantes impostas pelos contextos organizacionais onde estes jovens se encontram a trabalhar, condicionantes que têm a ver com a natureza das tarefas, muitas vezes de mera execução e desajustadas das suas competências universitárias, mas também, em alguns casos, a uma insatisfação relativamente às relações com os colegas de trabalho.

É também possível que o facto de se considerar o trabalho desinteressante (ou insuficientemente interessante) possa ser responsável nesta classe, mais do que nas restantes, pela produção de avaliações de síntese negativas da situação profissional, de tal forma que o desinteresse poderia, eventualmente, constituir um dos traços típicos da

⁴ Entendemos que a abordagem que Karasek e Theorell (1990) fazem dos efeitos do trabalho sobre a saúde, demonstrando o quanto essa depende da conjugação de duas dimensões – o seu grau de exigência (onde se incluem a quantidade e os constrangimentos temporais) e a “latitude decisional” –, seria uma referência central no estudo aprofundado deste tipo de situações laborais.

avaliação da situação profissional que se desenvolve no interior desta classe. Seja como for, a sua heterogeneidade interna, particularmente acentuada, não nos permite, uma vez mais, grandes desenvolvimentos.

Em termos gerais, sustentamos que a probabilidade do trabalho ser considerado desinteressante é tanto maior quanto mais nos aproximarmos de uma situação de proletarização dos (jovens) profissionais (Derber, 1982a e 1982b) e Oppenheimer (1973). Para a caracterização dessas formas de “laboração” não cremos, aliás, que fosse desapropriada a utilização do termo “alienação” no sentido que lhe é conferido por Blauner (1964). Pelo menos no que se prende com duas das suas dimensões nucleares – *self-estrangement* (impossibilidade de se envolver nas actividades de trabalho enquanto modo de auto-expressão) e *powerlessness* (incapacidade para controlar o processo de trabalho).

A constatação de que o valor do trabalho interessante não contribui para a tipicidade da avaliação produzida em cada uma das classes, não nos permite, porém, omitir uma questão essencial – o seu peso é extremamente significativo na avaliação que grande parte dos jovens produzem da sua situação profissional concreta. Mais, o facto de os indivíduos considerarem que a sua actividade evidencia essa característica, surge, em grande parte dos casos, como uma condição essencial para que dela promovam uma avaliação de síntese positiva, resvalando, no caso de tal não suceder, para uma avaliação negativa da situação profissional no seu conjunto. A ênfase conferida ao valor do trabalho interessante encontra-se muito difundida, sendo extensível aos indivíduos que, à partida se poderia supor, que mais facilmente prescindiriam dele em favor de outros elementos valorizados do trabalho. Referimo-nos àqueles que, no momento da sua inserção profissional se situam em posições depauperadas, como atesta a elevada valorização do trabalho interessante que se verifica no próprio contexto da Classe 1 (Quadro 8.7). Tal valorização foi, inclusivamente, sintetizada por um jovem profissional situado, precisamente, num baixo patamar remuneratório, de uma forma lapidar e sintética: *o indivíduo que tem um trabalho triste, tem grandes possibilidades de ter uma grande tristeza na vida*. Isto não impede que surjam formas de “compensar” o reduzido interesse do trabalho, que contribuam, com maior ou menor êxito, para a neutralização do seu carácter nocivo, como veremos a seguir.

Antes disso, importa referir que apenas uma minoria de jovens advogados considera que a advocacia não tem qualquer interesse. Dispomos, no entanto, de um

exemplo desse género. Trata-se de uma jovem que não obstante a remuneração elevada e o forte grau de estabilidade profissional de que usufrui, produz uma avaliação extremamente negativa da sua situação profissional, pois considera que preenche os seus dias a desenvolver uma profissão desinteressante, com a qual considera não desenvolver qualquer empatia ou identificação. Isto leva-a, inclusive, a não estabelecer relações pessoais com outros advogados. Tudo se passa, como se, através da profissão, se esvaísse todo o seu tempo de vida e um conjunto de idealizações que afirma terem passado, desde sempre, pelo trabalho artístico. O investimento na advocacia traduziria pois uma espécie de “crise de vocação” ou, se se preferir, a traição de uma putativa vocação original. Por isso mesmo, não só a advocacia seria para si desinteressante como ela mesma se considera deficitária ao pô-la em prática. A relação com o trabalho estaria, pois, fortemente eivada de um sentimento de défice pessoal.

O meu trabalho corre-me sempre lindamente, e quando as coisas vêm, é mais um problema que... Aliás, o Direito é isso. O Direito põe problemas. Por isso foi mais um problema que se resolveu. Resolveu-se, está resolvido. Não é enriquecedor. Para mim não é enriquecedor. Há pessoas que sim. Eu via advogados que: - “Eh pá, ganhámos, que grand’a pinta e eu sou muit’a bom, e tal!” Não tive isso, já não tinha isso na faculdade... E, se tinha uma nota boa: - “Eh pá, óptimo”. Mas não tinha interesse nenhum. Eu tenho um outro ponto de comparação. Sei, por exemplo, o que é estar a estudar dias, e dias, e dias seguidos uma peça e exercícios de piano e esgotar fisicamente. Porque estudar piano também dá um grande esforço físico e depois chegar a um momento de realização em que, eh pá, tocaste nos anjinhos... A realidade transformou-se, não é? Não é apenas a realidade. É a realidade que vem da tua imaginação, da tua sensibilidade mas naquilo que tu tens de melhor. Mas eu sei o que é essa... eu sei o que é essa noção, eu sei que essa noção era o que eu queria sentir. E eu sei, em todos os dias que passo, que não é isso que eu sinto. Em todos os dias que passo, eu saio de manhã para trabalhar por volta das 9.00 h, chego a casa por volta das 19.30 h. e, nesse tempo, eu estive a resolver problemas pr’a que as sociedades andem, pr’a que as coisas corram bem, para que haja dinheiro ao fim do ano, p’ra que tudo funcione, p’ra que os meus filhos vão à escola, p’ra que eu possa ter acesso a várias coisas, pr’a que tudo se mantenha, pr’a que as estradas andem, pr’a que esta organização continue. Mas é existência, é só existência, não há mais nada para além disso. (...) O campo do direito é o campo da razão... o campo da música é o campo da emoção, ainda que possa ser uma emoção racionalizada. E eu muitas vezes penso que não sei o que é que é mais... em que é que se pode confiar mais, se na razão se na emoção. É uma coisa que provavelmente nunca vou descobrir. Vai-se decidir no último dia da minha vida. E depois, pronto. Não vou ter o dia a seguir para tomar a decisão certa.

(Jovem advogada, Classe 4; advogada trabalhadora por conta de outrem numa empresa familiar que acompanha alguns casos de familiares e amigos a título gracioso)

Mais frequentes do que este tipo de afirmações que apontam para uma negação

do interesse da profissão no seu todo são já aqueles que contestam o interesse de determinadas tarefas quotidianas que são obrigados a realizar, como ilustra a declaração proferida por uma jovem advogada que exerce a profissão numa grande sociedade.

Eu não lhe sei identificar uma coisa que odeie fazer. Se calhar até se estiver a fazer não gosto. Se me disserem, por exemplo, se eu quero fazer um parecer jurídico sobre o lixo? No outro dia estava a fazer um parecer jurídico sobre o lixo. Granda seca! Tive que fazer um parecer. No outro dia, há uns tempos, sobre transporte de mercadorias perigosas em camiões. Acha que alguém consegue achar piada a fazer um parecer sobre transporte de mercadorias perigosas em camiões? Não, não é? Agora, se eu tiver que fazer um contrato de transportes de mercadorias perigosas em camiões, até acho piada. Mas, se calhar, há pareceres de outras coisas que eu acho piada fazer. Não sei explicar.

(Jovem advogada, Classe 3; colaboradora numa grande sociedade de advogados)

Importa agora indagar quais os aspectos susceptíveis de atenuar o forte impacto que a crença e o sentimento que se possui um trabalho desinteressante adquirem na avaliação de síntese que os jovens advogados produzem da situação profissional. Trata-se, naturalmente, de uma questão extremamente vasta e complexa. Recorreremos apenas à evidência empírica de que dispomos. No nosso estudo, a problemática da atenuação do carácter “desinteressante” do trabalho, encontra-se particularmente bem ilustrada nos depoimentos de uma jovem que entendemos sintetizar os aspectos centrais dessa atenuação. Trata-se de uma jovem que afirma estabelecer com o trabalho um vínculo que caracteriza recorrendo ao termo *funcionalizar*. Com esta expressão ela procura ilustrar uma relação com o trabalho caracterizada por um desinvestimento subjectivo das tarefas profissionais quotidianas. Por outras palavras, o investimento nas dimensões intrínsecas do trabalho seria, por assim dizer, suspenso, em favor do estabelecimento de uma relação desencantada com o trabalho, toda ela orientada para a obtenção de rendimentos a serem investidos noutros contextos. Em suma, o desinteresse do trabalho não constituiria propriamente uma fonte de sofrimento maior, na medida em que este seria, à partida, desinvestido de outras expectativas que não as remuneratórias. É justamente a estas dinâmicas de desinvestimento que a jovem advogada entrevistada designa por *funcionalização* ou por *relação funcionalizada com o trabalho*.

Quero estabilidade financeira? Vou procurá-la. E se nesse processo eu tiver que sacrificar algumas opções de realização profissional para poder ter outras de realização pessoal, eu faço o sacrifício, está a ver? Se me perguntasse hoje, eu se calhar tinha apostado, sabendo o que sei hoje, tinha apostado ir para Design,

porque, se calhar, acho que conseguia, com a minha criatividade, com um bocadinho de estudo e dedicação, hoje era uma tipa porreira, estava aí numa empresa de publicidade (que adoro) ou de marketing, ou era artista plástica. Se calhar, não tinha a segurança mensal que tenho aqui mas se calhar tinha outras satisfações profissionais. Mas nem chega a ser uma angústia porque eu separo muito a minha realização profissional da minha realização pessoal. E para lhe ser muito sincera, a minha realização profissional é uma coisa que é muito acessória. Para mim é um bocadinho descrente. Portanto, desde que eu tenha a minha família, os meus amigos, os meus filhos, o meu marido... Isto é assim: eu não adoro o que faço. Eu meti assim um bocadinho para o lado a minha realização profissional. Eu preciso é que dê uma determinada estabilidade financeira, para depois fazer aquilo que gosto. Portanto, se eu fosse artista, se calhar isso tinha um peso muito maior mas eu vivo bem com isto, está a ver? Pelo menos por enquanto. Se calhar depois desta entrevista vou ter uma depressão! Mas por enquanto vivo bem com isto.

(...)

Eu sempre funcionalizei muito a minha relação profissional, desde que tenha dinheiro suficiente para fazer outras coisas. E isso era importante. Portanto, não é tanto do género: “Vou ser muita feliz, por passar 10 horas a ler um código e estou muito feliz!”, não. Muito feliz será ter um dinheiro porreiro para poder ir fazer o que me apetece, comprar aquilo que quero, ter os filhos que quiser, ter uma casa porreira, mais por aí. Ou se não também é a leitura que faço dez anos depois para não ser uma recalçada. Mas se é, desconheço.

(Jovem advogada, Classe 3; colaboradora numa grande sociedade de advogados)

Esta relativa neutralização do mal-estar provocado pelo desinteresse do trabalho, não impede, contudo, a jovem profissional de manifestar a expectativa de alcançar um trabalho intrinsecamente mais gratificante. Essa vontade é proclamada, passando a adquirir a remuneração elevada ou as possibilidades de promoção, um estatuto ambíguo – ao mesmo tempo desejado e incómodo. De facto, a partir de determinados montantes, a remuneração passaria a ser de tal modo atraente que a possibilidade de dela se prescindir em nome do desenvolvimento de uma actividade intrinsecamente mais gratificante, estaria fora de questão. Isto leva-a a afirmar: *eu se ganhar mais dinheiro do ganho hoje estou lixada*. Esta razão levá-la-ia a pressionar diariamente o marido, proprietário de um restaurante próspero, no sentido de o motivar a ampliar rapidamente os seus lucros, o que a permitiria abandonar a grande sociedade na qual trabalha, antes de atingir certos patamares remuneratórios considerados irrecusáveis. Se tal acontecesse, ficaria obrigada, em nome do bom senso e de pressões sociais várias, a desenvolver o trabalho que considera desinteressante, por muitos e largos anos.

Daqui a três anos, eu sou associada neste escritório, vou ganhar balúrdios! E depois quando eu ganhar 1000 e tal contos limpos por mês, não vai dar para eu,

de repente, ter uma crise de identidade a dizer que me quero ir embora porque quero ser feliz! Está a ver? Porque, de repente, a realização profissional já é importante. O meu marido e os meus pais iam dizer assim: “Desculpa? Tu ganhas 1000 e tal contos por mês e vais-te embora porque de repente achaste que queres ser feliz? Tu estás louca! Agora aguentas-te aí!”. E portanto, é isso que estou a dizer, eu acho que hoje em dia a funcionalização é muito importante, porque cria esta barreira muito estanque entre a minha realização profissional e a minha realização pessoal.

(Jovem advogada, Classe 3; colaboradora numa grande sociedade de advogados)

A mitigação do efeito nocivo do trabalho desinteressante é, portanto, neste caso alcançada através de uma redução das expectativas de se obter gratificações intrínsecas através do trabalho, surgindo esse desinvestimento acompanhado de gratificações extrínsecas, mais concretamente, da remuneração elevada e da estabilidade. No entanto, tal não terá de ocorrer, necessariamente, através dos dois últimos meios. Por outras palavras, ela não é uma hipótese que se coloca apenas aos jovens bem remunerados. Dispomos de evidência empírica que atesta que o desinteresse do trabalho concreto pode, em certos casos, ser atenuado através de outros elementos, nomeadamente da possibilidade que este propiciaria de libertar tempo para outras actividades que lhe são exteriores. É o caso de um indivíduo que se encontra num patamar médio de rendimentos da Classe 4, desenvolvendo a advocacia em conjugação com a actividade de formador (igualmente de âmbito jurídico). A advocacia (mas, neste caso, também as próprias actividades de formação profissional pelas quais é responsável) são toleradas, precisamente, graças ao tempo que permitem libertar para o desenvolvimento de uma actividade de disk-jockey que põe em prática de modo praticamente não remunerado. É aí, de facto, que ele considera investir grande parte da sua auto-realização, afirmando inclusive que *não tem nenhum momento, nem na sua vida familiar, ou na sua relação conjugal* que lhe dê o mesmo tipo de gratificação que consegue retirar do *Djing*.

Acho que dos três meios (advocacia, formação e actividade de DJ), o que eu me sinto mais em casa ainda será o da vida nocturna: aquele em que eu trabalho com DJ. Sobretudo porque nos últimos anos também, encontrei uma série de pessoas com uma bagagem cultural impressionante, neste meio. De DJs e até de gajos que vendem música. Mas quando eu falo em bagagem cultural, falo de uma bagagem cultural a todos os níveis. Posso estar a falar com eles sobre qualquer tema, que não seja só a música. Mas há para aí muita gente muito, muito interessante, com uma perspectiva muito mais artística do Djing do que propriamente do entretenimento das pessoas. Há pessoas a fazerem coisas muito engraçadas e que me atraem bastante. Depois, há pessoas um bocado mais limitadas, há muita gente que é um bocado para o bronco, mas mesmo com essas, se calhar, consigo dar-me mais facilmente do que com alguns advogados. Nos tribunais, às vezes, encontro pessoas que eu conhecia anteriormente como advogados. Que conheci em outras

situações, principio do estágio ou coisa assim, e não tenho a mínima pachorra para quando começam a contar histórias do que se passa nos escritórios deles. Não tenho a mínima, mínima pachorra. Nada!

(Jovem advogado, Classe 4; desenvolve, essencialmente, outra actividade profissional que não a advocacia, em associação com a prática individual, sem possuir qualquer escritório)

Em suma, embora seja difícil produzir-se uma avaliação global positiva da situação profissional, se se considerar que as actividades concretas que se desenvolvem no quotidiano são desinteressantes, é possível encontrar alguns elementos contidos no trabalho desenvolvido que, sempre em conjugação com o desinvestimento subjectivo no trabalho, são susceptíveis de atenuar, parcialmente, o impacto negativo do trabalho desinteressante – a remuneração elevada, a estabilidade remuneratória e a possibilidade de usufruir um tempo alargado exterior ao trabalho são os mais significativos, sendo razoável admitir que a eficácia destes aspectos é tanto mais acentuada quanto mais conjugados eles estiverem.

Na verdade, podemos acrescentar que os elementos de atenuação das consequências resultantes do facto do valor do trabalho interessante não estar a ser suficientemente atingido não são mais do que outros valores do trabalho que se entende estarem a ser concretizados. O mesmo é dizer, as formas de atenuação tendem a variar de classe para classe.

O conteúdo tipo de avaliação da situação profissional nas diversas Classes de Situação Profissional

A análise do conteúdo da avaliação da situação profissional típica de cada uma das classes será aqui desenvolvida tendo, simultaneamente, em mente, a procura de resposta para uma questão mais englobante: em que circunstâncias é possível os jovens advogados produzirem uma avaliação de síntese positiva da sua situação profissional e a partir de que circunstâncias essa possibilidade começa a ser posta em causa? Pelas razões já aventadas, assentamos aqui no pressuposto teórico de que o valor intrínseco do trabalho interessante não afecta de forma desigual cada uma das classes e que, em todas elas, atinge valores positivos. Principiaremos pelos *Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades* (Classe 3); só depois nos estenderemos aos *Jovens Advogados*

Independentes em Escritórios de Média Dimensão (Classe 2) e, finalmente, aos *Jovens Advogados em Situação Precária (Classe 1)*.

Classe 3: Como tivemos oportunidade de observar no Quadro 9.2, a maioria dos *colaboradores em médias e grandes sociedades (Classe 3)* produz uma avaliação de síntese tendencialmente positiva da sua situação profissional. Recordamos que é de 56,3% a proporção daqueles que aconselham o ingresso na advocacia a pessoas íntimas quando esse número não atinge os 52% no total global, e cai para um valor inferior a 40% na Classe 1. Estamos em crer, aliás, que o aconselhamento favorável que aqui se regista aumentaria, consideravelmente, não fora a crença amplamente difundida de que a profissão se encontra sobrelotada. Recordamos que é de 69% o número de jovens de entre aqueles que não aconselham a profissão a “outros íntimos” que o fazem por entenderem que “há muitos advogados e o risco de desemprego ser elevado” (Quadro 9.4).

Uma primeira parte da explicação para a avaliação de síntese geralmente positiva que se verifica nesta classe reside nas posições simbolicamente destacadas que estes jovens ocupam no interior do campo profissional. Com efeito, estas são, em certa medida, de acesso restrito, colocando os jovens profissionais perante a convicção de que a sua situação profissional constitui um sinal de que foram bem sucedidos no interior de um vasto jogo concorrencial, e de que se encontram nos preâmbulos de uma carreira profissional ascendente. Noutros termos, de que fazem parte de uma bolsa de eleitos. A conquista destas posições no interior do campo alastra-se, no entanto, além dele. Ela corresponde, igualmente, à ocupação de lugares no contexto das *novas classes médias* que detêm um volume considerável de capital económico e, através da ascensão à categoria de sócio, à possibilidade de, a prazo, ascenderem ao universo das burguesias. Por esta razão, é junto dos que se encontram a trabalhar nas grandes sociedades que a inserção profissional se traduz, de um modo mais célere e estável, num processo de mobilidade ascendente ou, em alternativa, num meio de reprodução de posicionamentos privilegiados na estrutura social.

No entanto, para além da avaliação positiva da situação profissional que resulta directamente da associação destes jovens a posições simbolicamente destacadas no interior do campo, esse género de avaliações encontra-se também associado a determinados valores do trabalho que aí são alcançados: é o caso da remuneração elevada. Com efeito, o volume de capital económico apropriado pelos indivíduos que se

encontram nesta posição profissional faculta aos indivíduos a possibilidade de, no momento em que consideram apropriado, se autonomizarem financeiramente da família de origem. Eles concretizam, assim, um valor que, como temos vindo a demonstrar, é fulcral na perspectiva que a generalidade das pessoas produzem acerca do modo como deverá decorrer a inserção profissional e, em termos gerais, o processo de transição para a vida adulta: o valor da autarcia.

Neste caso, porém, os rendimentos elevados são de monta a facultar a estes jovens a possibilidade de desenvolverem formas de estilização da vida que se encontram bem cotadas no mercado dos bens simbólicos. De entre elas destacaríamos a possibilidade de viajar – que, como sublinhámos, adquire uma valorização muito generalizada junto da população de jovens profissionais –, mas também a posse de veículos onerosos, a aquisição de determinadas indumentárias ou o próprio desenvolvimento de práticas desportivas distintivas. Em relação a este último aspecto, gostaríamos de chamar a atenção, a título de exemplo, para o destaque alcançado na Classe 3 pela prática do Ski. Ela foi-nos mencionada por um jovem como *indispensável para o recarregamento das baterias*, enquanto um outro a apresentava como um *vício insuperável*. De facto, a par da prática do ténis (em determinados espaços reservados) ou do hipismo, o Ski – que é simultaneamente a tradução de um desporto e de um modelo de férias –, constitui, no quadro das grandes sociedades, um hábito copioso, quando o confrontamos com a expressão por ele alcançada no universo geral da população portuguesa. Não é, pois, estranho encontrar nas grandes sociedades grupos que realizam parte das suas férias no período de Inverno, deslocando-se em conjunto para recintos turísticos orientados para a prática da modalidade. Tivemos aliás a oportunidade de observar em duas salas de reuniões sedeadas em sociedades, fotografias emolduradas onde advogados de diversas gerações surgem devidamente equipados em estâncias de Inverno⁵.

⁵Como é natural, qualquer um destes aspectos só poderia ser analisado com detalhe, mediante a mobilização de outros tipos de metodologias quantitativas e qualitativas, nomeadamente através da observação directa. No entanto, tudo leva a crer, que o ski, constitua, de facto, nestes contextos um hábito que se encarrega de fomentar o estreitamento das relações entre profissionais, mas também uma via de acesso de determinados jovens recém-chegados a determinados grupos de status, passando a reconhecer nesses lazeres e desportos imprescindíveis fontes de prazer. É, no entanto, necessário ter em conta que para uma análise mais profunda da relevância simbólica deste desporto, não basta encará-lo por si só. Com efeito, esta modalidade encontra-se estruturada espacialmente com base num circuito que marca diferenças entre os frequentadores, de tal modo que palmilhar os diversos pontos destes roteiros de prazer hiemal, significa, em si mesmo, percorrer e situar-se no quadro de uma hierarquia dos lazeres que, quanto mais não seja, pelos seus preços extremamente desnivelados, se encontram desigualmente posicionados no mercado de bens simbólicos. Este último elemento – o acesso a determinados espaços exclusivos – não

O facto de a “remuneração elevada” constituir um dos elementos presentes na avaliação positiva típica da situação profissional que encontramos nesta classe, não nos deve porém levar a crer que ela se manifesta em todos os casos. Um número considerável de indivíduos considera também aqui que a sua actividade não é bem remunerada – 43,6% são desta opinião –, o que, apesar de tudo, contrasta com os 66,5% que, no total, se consideram mal remunerados⁶. No entanto, as razões que levam os indivíduos a considerar que auferem uma remuneração baixa na Classe 3, é distinta das que encontramos, junto das restantes classes, e pode ser sintetizada em dois aspectos. Em primeiro lugar, do confronto com o que entendem ser uma situação de exploração, quando a sua remuneração é colocada face, quer ao seu investimento laboral (aferido em termos de tempo de trabalho), quer ao valor que criam, mesmo reconhecendo que os montantes que auferem são em média claramente superiores aos obtidos pela maior parte dos outros jovens advogados. É, por exemplo, o caso de um jovem com quem contactámos, que embora auferindo cerca de 5000 € mensais, se considerava mal remunerado, argumentando que sabe *bem os valores que entravam naquele escritório* e aquilo que *o seu trabalho permite ganhar*. Um segundo aspecto prende-se com o confronto destes jovens com aspirações e expectativas remuneratórias superiores. É, com efeito, razoável admitir, que o seu confronto quotidiano com grupos de status, cujo ingresso depende da mobilização de recursos financeiros, transporta gradualmente os jovens advogados para patamares idealizados de aspirações de consumo que, embora possam gerar uma sensação de satisfação no momento da inserção e no cotejo com outros jovens (nomeadamente amigos próximos), provocam, mais tarde, uma reversão, confrontando-os com renovados sentimentos de frustração de status.

Um outro valor que é, regra geral, mais concretizado pelos indivíduos desta classe do que pelos restantes, e que, nesse sentido, convém destacar no conteúdo da

pode deixar de ser considerado, como uma estratégia distintiva accionada por segmentos sociais de elite, permitindo manter desse modo o carácter elitista de determinadas práticas desportivas que constituíam há alguns anos importantes marcadores simbólicos, face à sua acelerada democratização. Consultar a propósito deste aspecto Fonseca (2003). Importa, além disso, referir, a fim de evitar quaisquer análises homogenizantes – e, nesse sentido, caricaturais –, que o exemplo do Ski se destaca pela sua incidência relativa no interior deste grupo. Na verdade, os dados analisados apontam no sentido de que o tipo de práticas sociais distintivas desenvolvidas pelos jovens que se encontram posicionados na Classe 3 não resistem a qualquer tentativa de análise reducionista, sendo, pelo contrário, bastante diversas. Tal diversidade encontra-se muito provavelmente associada às fracções de classe de onde são originários estes jovens, dos grupos de pertença e de referência que atravessaram no decurso da sua trajetória (nomeadamente em contexto escolar e universitário) ou ainda, dos próprios contextos onde decorre, actualmente, a sua socialização profissional. Estes contextos são, de facto, muito diversos não obstante a sua inscrição analítica numa mesma classe de situação profissional.

⁶ Cf. Quadro 1 no anexo do Cap. IX.

avaliação que produzem da sua situação profissional é o da estabilidade remuneratória mensal; mas também da sua estabilidade profissional encarada em termos gerais. É certo que a concretização da ideia de que se obteve uma certa estabilidade tende, na generalidade dos casos, a ser denegada pelos profissionais inscritos nesta classe, em favor da declaração de que o seu lugar enquanto “colaborador não contratado” se encontra sempre em causa. No entanto, tudo leva a supor, dos dados obtidos, que um número considerável destes jovens considera que, na realidade, a sua situação se encontra consideravelmente estabilizada. Quanto mais não seja, porque os capitais que foi possível mobilizar para se ter acesso a uma dada sociedade de advogados, poderão ser reutilizados em momentos futuros, na eventualidade de se transferirem para outros escritórios ou mesmo para contextos exteriores à advocacia. Nestes casos, eles poderão, inclusivamente, ver-se reforçados por um conjunto de aptidões recentemente adquiridas durante o processo de inserção.

No entanto, como se referiu atrás, as zonas de avaliação típicas de cada uma das classes não possuem conteúdos exclusivamente positivos ou negativos. A Classe 3 não constitui excepção a essa regra. De facto, embora os aspectos positivos adquiram aqui um sentido nitidamente preponderante, conduzindo os indivíduos a produzirem avaliações de síntese da sua situação profissional, regra geral favoráveis, encontram-se nela igualmente presentes conteúdos negativos que lhe são típicos. Estes últimos emergem aqui em estreita relação com os valores do trabalho que se considera serem mais debilmente atingidos. Como se demonstrou no capítulo anterior, o destaque vai todo para a proclamação da dificuldade de se conciliar o trabalho com outros tempos sociais. Este aspecto é facilmente observável em muitos dados, como, por exemplo, no facto de 60,6% dos indivíduos desta classe declararem que gostariam de trabalhar menos tempo no futuro quando, a afirmação dessa vontade, não ultrapassa, como vimos os 35,3% no total⁷. Não é pois de estranhar que tenha sido igualmente neste segmento que encontramos jovens que afirmaram que, sendo possível, trabalhariam menos horas, mesmo que tal se traduzisse numa redução do nível de rendimentos.

Estamos, contudo, em crer que essa vontade ocorre apenas numa minoria de casos. Um jovem advogado, colaborador de uma sociedade de grandes dimensões, por exemplo, afirmou-nos ver com bom grado a possibilidade de sacrificar parte da sua remuneração em prol do aumento do tempo dedicado a actividades extra-profissionais.

⁷ Cf. Quadro 2 no anexo do Cap. IX.

Segundo ele, o tempo reservado ao trabalho remunerado nunca deveria ultrapassar as oito horas diárias. Este jovem profissional não deixou, no entanto, de reconhecer que a possibilidade de tal vir a ocorrer é bastante remota, dada a forte pressão exercida pela concorrência dos pares. Em seu entender, esta teria tendência para crescer ferozmente nos próximos anos, em virtude do aumento exponencial do número de advogados ter conduzido à criação de uma espécie de “exército de mão-de-obra de reserva”, avolumando-se à ombreira dos grandes escritórios. Foi esta a razão que o levou a responder negativamente à questão sobre se aconselharia alguém íntimo a escolher a advocacia, tendo seleccionado, de entre as várias hipóteses de justificação a de que se trata de “uma profissão desgastante e ansiogénica”.

Os meus amigos, a minha família, não é? A minha namorada, por exemplo. Isso é importantíssimo, e eu não acho que seja possível sacrificar, nem desejava sacrificar... Não me daria felicidade sacrificar a minha vida pessoal à minha vida profissional. Acho que seria um erro. E isto obviamente é algo que já pensei muito. Seria um erro que teria consequências muito graves a longo prazo, não é? Se calhar, sentir-me-ia muito bem com determinados níveis de sucesso ou de remuneração financeira no imediato, não é? Se calhar, depois, daqui a uns anos, iria olhar para trás e ver que se calhar não fiz muitas coisas que devia ter feito, não é? Portanto, o que eu queria mesmo era conseguir um equilíbrio. A minha dúvida é se esse equilíbrio será possível. Porque é que subsiste a dúvida? A dúvida parte do facto de a profissão ter um atributo específico; de exigir uma grande dedicação, não é? Não sei se... Continuo sem saber, não é? Já trabalhei em algumas coisas, já tive experiências, já tenho muita experiência para a idade que tenho, mas não sei se a profissão comporta ou permite-me ter sucesso profissional com determinado nível de investimento, não é? É claro que o investimento pode ser mais ou menos produtivo, o desafio que eu estou a avançar a mim próprio é conseguir ter um nível de eficiência que me permita, no tempo que eu estou disposto a dar, ter um nível de produtividade ou de sucesso que eu quero atingir, sendo que não posso passar aquele nível que estou disposto a dar. Um segundo factor que me leva a pôr em causa se isto é possível, é o mercado onde eu estou, que conhece melhor do que eu porque tem os números.

(Jovem advogado, Classe 3; colaborador numa grande sociedade de advogados)

Finalmente, um segundo aspecto que se encontra igualmente associado negativamente à avaliação produzida pelos jovens advogados que desenvolvem a sua actividade em médias e grandes sociedades, é o facto de não disporem de autonomia e de independência, assim como da possibilidade de concretizarem valores sociorientados. No entanto, ao contrário da “falta de tempo para viver”, cremos que qualquer um destes aspectos não é muito relevante. Isto, de resto, é visível na reduzida importância que conferem a estes valores no quadro da hierarquia dos valores do trabalho (Quadro 8.7 e 8.8). Acrescentamos, aliás, que a sua tímida invocação, é

acompanhada, por vezes, de formas de rejeição, o que se torna particularmente visível no que respeita aos valores sociorientados. É disso exemplo a posição manifestada por uma jovem colaboradora numa grande sociedade que, ao ser questionada se uma putativa orientação altruística havia, de algum modo, estado na base do seu ingresso na advocacia, o negou peremptoriamente, ilustrando, sem que tal houvesse sido sugerido, a sua falta de aptidão e até uma certa repulsa pelo trabalho realizado nas defesas oficiosas, associadas ao exercício do Direito Penal.

Não, nada. Não tenho jeito nenhum, não tenho jeito nenhum para tribunal. Choro como as pedras da calçada, nas poucas oficiosas que fiz... houve um senhor que veio ter comigo para ser oficiosa dele e ele basicamente arranhou um advogado em três tempos. Percebeu que daqui não tinha nada. Nessa parte não tenho jeito nenhum. Odeio Penal, odeio Crime, as minhas piores notas era a Direito Penal, não tenho jeito absolutamente nenhum. Do dolo, da culpa, da faca, do sangue. Longe! Portanto, não pode ser nada desse género.

(Classe 3; colaboradora numa sociedade de advogados)

Classe 2: Também neste caso emerge uma apreciação tendencialmente favorável da situação profissional. É importante, aliás, sublinhar que a avaliação de síntese da situação profissional se situa em valores muito próximos dos obtidos pelos jovens inseridos na Classe 3 (*médias e grandes sociedades*) (Quadros 9.1 e 9.2). No entanto, convém sublinhar que o conteúdo típico desta avaliação positiva conhece características distintas das que é possível identificar na referida Classe 3. Antes de procurarmos identificá-las, importa relembrar dois aspectos que objectivamente distinguem estas duas classes. Em primeiro lugar, a Classe 2 afasta-se da Classe 3, porque, não obstante a heterogeneidade de modos de exercício que aqui existem, deparamos com um número claramente maioritário de jovens envolvidos em modalidades que pressupõem autonomia e independência. Em segundo lugar, a Classe 2 distingue-se também da terceira, em virtude de ser nitidamente mais descapitalizada do ponto de vista económico. Para tal bastará observar-se, por exemplo, que na primeira a moda de rendimentos corresponde à categoria dos 1001 a 1500 €, mas que na Classe 3 ela situa-se no intervalo dos 2001 aos 3000 €. Por outro lado, se na Classe 2, 20% dos indivíduos não atingem rendimentos acima dos 2001 €; na Classe 3, essa percentagem ultrapassa já os 50%. (Quadro 8.1). A revisitação destes atributos posicionais, afigura-se fundamental para que se possa compreender em toda a sua extensão, os conteúdos avaliativos típicos desta classe de situação profissional, distinguindo-a da anterior.

Parte da avaliação positiva típica da Classe 2 encontra-se associada à concretização dos valores do trabalho que aí são exaltados. É o caso, fundamentalmente, da possibilidade de se viver uma vida profissional autónoma, exercendo a profissão, pelo menos parcialmente, de acordo com o protótipo liberal, mas também da sublimação do seu carácter ético e altruístico (leia-se, da putativa possibilidade que esta lhes conferiria de concretizarem valores sociorientados)⁸. Como facilmente se percebe, encontramos-nos, assim, perante formas de avaliação positiva da situação profissional que se entrecruzam com os valores da advocacia proclamados no modelo independente-generalista analisado no capítulo VII. Estes dois aspectos – independência e altruísmo –, são proclamados como fonte de realização profissional, sendo afirmados de modo efusivo, em variadas situações. É o que acontece no caso de uma jovem advogada que desenvolve a sua actividade, fundamentalmente, com partilha de despesas num escritório de advogados (embora trabalhando em estreita articulação com um advogado sénior, seu ex-patrono de estágio), e que conjuga, precisamente, ambas as fontes de valorização da sua situação profissional em diversas declarações.

É assim: para além de gostar de praticar a advocacia nesta forma, independente. eu gosto de ajudar as pessoas por isso tinha sempre necessariamente de escolher uma profissão em que me realizasse, fazendo isso. E acho que a pessoa poder ter uma estabilidade, ou seja, não é o dinheiro pelo dinheiro. Eu quero o dinheiro pelos objectivos que tenho que realizar e necessariamente não chego lá sem ele. Mas não é o dinheiro pelo dinheiro, o dinheiro pelo gostar de ter o dinheiro, não, de maneira nenhuma. Acho que a pessoa tem que ter uma profissão, isso é que nos realiza e nos dá o crédito e também, digamos assim, acho que até é meritório. Acho que até é bom não se ter muito dinheiro porque depois uma pessoa nunca tem contacto com determinadas realidades que nos enriquecem, que são as realidades com que eu lido no dia a dia. O que não quer dizer que, às vezes, não saia deprimida.

(Jovem advogada, Classe 2; colaboradora de advogado individual com alguns clientes próprios)

Em suma, o conteúdo da zona de avaliação positiva típica que caracteriza a Classe 2, encontra-se assente nos valores que sustentam o modelo independente-generalista e numa secundarização relativa dos valores extrínsecos, mais concretamente de uma revisão em baixa do valor da remuneração elevada. Por outras palavras, de uma

⁸Alguns indivíduos chegam mesmo a enaltecer a possibilidade que a sua prática profissional lhes facultaria de realizarem “actos desinteressados”, recorrendo ao termo “sacerdócio”, cuja utilização tem, como referimos no Capítulo IV, raízes que remontam à constituição da ideologia profissional e à progressiva assunção da profissão como entidade auto-regulada.

redução das aspirações no que a este diz respeito, não obstante estas se possam ir elevando, à medida que os rendimentos forem, também eles, crescendo.

No entanto, embora estas formas de avaliação positiva da situação profissional sejam os elementos típicos a destacar nesta classe, elas não nos autorizam a escamotear um dado importante. Os indivíduos da Classe 2 não avaliam, todos eles, de forma positiva a sua situação profissional exclusivamente, ancorados na possibilidade que esta lhes conferiria de realizarem valores intrínsecos. De facto, um conjunto de jovens advogados aí inscrito, que tudo indicia ser minoritário, produz também avaliações positivas da sua situação profissional baseando-se no facto de esta lhes permitir ocupar posições economicamente capitalizadas no interior do campo. De facto, como se assinalou no capítulo VI, esses lugares não são monopolizados pelos jovens que constituem a Classe 3. Alguns jovens no interior desta classe, enlevam também a sua situação, por considerarem que a sua remuneração é elevada ou por disporem de uma relativa estabilidade profissional. Nesses casos, a avaliação positiva da actividade decorre aqui, também, da obtenção de gratificações extrínsecas, à semelhança do que sucede com os advogados colaboradores em grandes sociedades.

Este tipo de avaliações, por assim dizer, atípicas no interior da Classe 2, é mais um dos sinais da extensão e heterogeneidade internas desta Classe. As avaliações positivas produzidas na Classe 2 com base neste conjunto de critérios emergem, sobretudo, junto de indivíduos que desenvolvem a profissão com partilha de despesas de escritório, possuindo uma clientela relativamente numerosa (ou dispendo de boas avenças), assim como de jovens sócios de pequenas sociedades que auferem uma remuneração elevada. Não obstante a sua raridade, o segmento dos sócios merece ser destacado, pois tudo indica encontrarmo-nos aqui diante de indivíduos particularmente susceptíveis de produzirem avaliações positivas da sua situação profissional. Com efeito, os jovens sócios em pequenas sociedades que obtêm rendimentos elevados conjugam ao estatuto simbolicamente elevado de que dispõem, a possibilidade de concretizarem, em simultâneo, o conjunto de valores típicos das Classes 2 e 3. Tudo se passa como se eles reunissem, simultaneamente, os aspectos responsáveis pelas avaliações positivas da situação profissional que são apanágio das Classes 2 e 3. Para além disso, nos casos ainda mais raros em que o jovem é fundador da sociedade à qual pertence, a estas virtudes poderão ainda adicionar-se as que se encontram plasmadas no quadro ideológico mais amplo do novo capitalismo (Boltanski e Chiappello, 1999; Dubar, 2001; Sennett, [2000]1998), porquanto abrir uma pequena sociedade e lançar-se

por conta própria num mercado complexo e extremamente concorrencial, significa que o jovem advogado demonstra empreendedorismo, iniciativa, vontade de correr riscos.

Por sua vez, se nos centrarmos agora no conteúdo das avaliações negativas da situação profissional produzidas na Classe 2, deparamo-nos com um contexto particularmente compósito. Para que melhor possamos compreendê-lo e sistematizá-lo na sua variedade importa referir que ele agrega as avaliações negativas da situação profissional típicas das Classes 3 e 1, conjugando-as sob a forma de um *continuum*. Num dos extremos, encontramos-nos perante formas de avaliação negativa similares às registadas na Classe 3. Isso acontece entre os indivíduos desta classe mais bem posicionados no campo, precisamente aqueles para quem o trabalho é mais abundante e bem remunerado. Aí se encontram novamente os lamentos pela longa duração da jornada de trabalho que se prolonga para a noite e para os fins-de-semana, assenhoreando-se do tempo de vida.

Tudo indica que, de facto, na Classe 2, a necessidade de multiplicar clientes em conjugação com a vertigem das questões burocráticas resultantes do confronto directo (isto é, menos mediado por pessoal administrativo) com a máquina burocrática judicial, acaba por tornar o carácter negativo deste aspecto tão intenso quanto aquele que se manifesta junto dos jovens inseridos nas grandes sociedades. Donde se compreende que a referência ao carácter “desgastante e ansiogénico da actividade” seja invocado como a segunda razão mais importante para a “não recomendação da actividade a alguém íntimo”, atingindo, aliás, valores equivalentes aos registados na Classe 3 (Quadro 9.4). No entanto, como já demos a entender em vários momentos, estamos aqui perante um descontentamento paradoxal ou, se se preferir, um descontentamento benigno, já que se encontra fundido com um sentimento de prosperidade e sucesso profissional.

Por sua vez, no extremo oposto do *continuum* deparamos, com avaliações negativas da actividade que se aproximam das produzidas no contexto da Classe 1 e que serão analisadas já a seguir. Importa para já referir que se trata de formas de descontentamento que possuem uma natureza particularmente maligna, já que, mesmo não os silenciando em absoluto, tendem a sobrepor-se aos putativos aspectos que os jovens entendem ser positivos na sua situação profissional, levando-os, muitas vezes, a produzir uma avaliação de síntese negativa da situação profissional. Referimo-nos ao facto de os indivíduos entenderem que essa situação não lhes permite alcançar o patamar da autarcia, ou pelo menos desenvolverem expectativas de o virem a atingir

num prazo considerado razoável, apoiados na vetusta crença de que a afirmação na “profissão liberal” é lenta e progressiva.

Ora, cremos que este sentimento de que não se consegue corresponder ao valor da autarcia é minoritário na Classe 2, ao contrário do que sucede na Classe 1. Tal constatação é de extrema importância. Com efeito, é necessário entender que a avaliação da situação profissional típica desta classe esteja ancorada na concretização de valores intrínsecos, nomeadamente a autonomia e o carácter sociorientado da profissão (a que se poderá adicionar, naturalmente, o valor do trabalho interessante), ela só ocorre porque é aqui atingido o aspecto elementar da inserção – a conquista da autarcia relativamente à família de origem.

É certo que para diversos advogados seniores, e para as próprias entidades directivas da Ordem (sendo disso exemplo diversas declarações proferidas pelo Bastonário ao longo do seu mandato), a autonomia financeira deveria ser assegurada sem que os jovens tivessem de recorrer a “actividades acessórias”, ou, noutros termos, sem que estes se vissem obrigados a exercer a advocacia em *part-time*, situação que, várias vezes, acontece na Classe 2. No entanto, os dados disponíveis, levam-nos a crer que estas conjecturas produzidas pelos advogados seniores, têm pouco eco nas avaliações produzidas pelos jovens advogados acerca da sua situação profissional; particularmente se essas “outras actividades” não forem propriamente consideradas desprestigiadas e pouco próprias para indivíduos que, além de possuírem um elevado nível da escolaridade, entendem ter ingressado numa profissão de elite.

Classe 1: Na Classe 1, verifica-se de imediato que a característica que mais a distingue das anteriores reside no facto de as avaliações negativas de síntese da situação profissional aumentarem acentuadamente. É, justamente, o conteúdo desta tendência avaliativa que merece ser destacado em termos interpretativos. Isto não significa, porém, que deixe de se manifestar nesta classe, uma percentagem considerável de avaliações globalmente positivas da actividade concreta. Os dados do Quadro 9.2 são disso um bom indício. As razões para que tal aconteça emergem com particular destaque da informação qualitativa, mas elas não deixam também de transparecer nos dados do inquérito, nomeadamente no Quadro 9.3. Para além da “proclamação do interesse da profissão” como razão para se recomendar a advocacia a alguém íntimo, destacam-se também os elementos similares aos que encontramos na Classe 2, mais propriamente, a autonomia e as realizações sociorientadas que a profissão

proporcionaria. Em suma, estamos aqui perante indivíduos que, à semelhança dos que constituem a Classe 2, invocam as virtudes contidas no modelo independente-generalista, como se ambas as classes partilhassem o mesmo tipo de avaliação positiva típica da situação profissional concreta, o que não é estranho, dado a Classe 1 ser formada, na sua totalidade, pelas modalidades de exercício que são maioritárias na classe anterior.

Mas porque é que, neste caso, ao contrário do que sucede na Classe 2, estes aspectos não são, na maioria dos casos, suficientes para garantir uma avaliação positiva da situação profissional? Para se responder a esta questão importa considerar outras dimensões associadas à posição que esta classe ocupa no campo. Com efeito, os jovens da Classe 1, encontram-se numa situação acentuadamente descapitalizada, pois desenvolvem a advocacia num contexto de tal modo precário e mal remunerado que os valores exaltados no modelo independente-generalista, e mesmo as virtualidades do “trabalho interessante”, tendem a soçobrar face à situação periférica em que se encontram. Esta asserção é reforçada por conclusões avançadas noutros estudos centrados em populações bastante mais extensas. É o caso da investigação realizada por Baudelot e Gollac (2003:150) para o conjunto da população francesa. Aí, por exemplo, as principais razões que levam os indivíduos a afirmar não gostarem que os filhos seguissem o seu trabalho são, em primeiro lugar, as baixas remunerações (a que se segue a instabilidade e a impossibilidade de se fazer carreira).

Com efeito, encontramos-nos nesta classe perante profissionais que desenvolvem a sua actividade numa clara dependência de rendimentos instáveis, grande parte das vezes provenientes das oficinas, bem como num quadro de escassez de clientes individuais que, para além de se confrontarem com baixos níveis de solvência, se furtam, muitas vezes, à liquidação dos honorários. Por outro lado, estes jovens não conseguem suprir esta debilidade financeira através da acumulação de quaisquer outras actividades, anexando-as à advocacia; e quando tal acontece, tratam-se de actividades mal remuneradas ou mesmo consideradas particularmente desprestigiantes. Tudo isto chega a inviabilizar sequer a constituição do suporte mínimo exigível ao exercício da actividade, ou seja, a obtenção de recursos financeiros que permitam custear a renda do escritório, fax, telefone, ligação de Internet, cotizações, caixa de previdência, seguros diversos, etc. Como refere uma jovem advogada: *Posso-lhe dizer que deito-me a pensar nas contas e acordo a pensar nas contas, mas isto 30 dias por mês.*

No entanto, para que se possa avaliar o grau de precariedade profissional experienciado por estes profissionais, valerá a pena ilustrá-lo recorrendo a duas situações emblemáticas deste tipo de situação profissional bem legíveis num par de depoimentos. Num primeiro, deparamos com um profissional que encara a possibilidade de abandonar a advocacia, ingressando noutra tipo de actividades. Trata-se de uma jovem que, depois de ter sido, nos seus próprios termos, *explorada numa pequena sociedade*, onde trabalhava 12 horas por dia, 7 dias por semana, auferindo 250 €, decidiu desenvolver uma carreira a solo, lamentando o facto de, por incompatibilidade legal entre o exercício da advocacia e o ingresso na função pública, ter recusado uma oportunidade de entrada na Administração Pública, na qualidade de jurista que, segundo as suas declarações, estaria assegurada há alguns anos atrás.

Hoje como as coisas estão, se eu pudesse voltar para trás, voltava. Nesse aspecto, se calhar era o único aspecto em toda a minha vida – tanto pessoal como profissional – em que eu voltava para trás, porque eu se calhar hoje estava com uma vida que não sei, não é? Tanto em termos de carreira... e estava também no Direito, só não fazia Barra. E, se calhar, estava bem melhor do que estou hoje, porque há sete anos atrás o ordenado eram 250 contos, portanto foi... Eu estive quase, mas depois disse que não. Que tirei Direito para exercer advocacia (...), por isso recusei. Hoje, se me aparecesse uma situação dessas, posso dizer-lhe que iria directamente à Ordem dos Advogados suspender a minha inscrição. (...) Estou aqui (escritório) há um ano e pouco. Não é fácil. Não é fácil, porque os rendimentos que nós conseguimos tirar por mês não chegam para pagar as despesas inerentes (...). Não é nada fácil. Eu até às férias judiciais decidi se continuarei a exercer a vida de profissional liberal. Não sei se vou continuar, muito sinceramente. Gosto do que faço, e quando faço, faço com garra, e com paixão, mas não nos compensa. O desgaste que nós temos, tanto monetário como psicológico, não é minimamente compensado. As oficinas que eu continuo a fazer não aparecem, e o dinheiro delas ainda menos.

(Classe 1, advocacia com partilha de despesas de escritório)

Um segundo caso exemplifica bem a situação daqueles que realizam o percurso inverso – de fora para dentro da advocacia –, encarando esta última, essencialmente, como um “expediente de subsistência” a que “deitam mão” no momento em que atravessam dificuldades de ingresso ou de manutenção noutras actividades. Trata-se de uma advogada que procura desenvolver a advocacia a título individual, desde que não lhe foi renovado o contrato no Banco onde trabalhava. Aí, exercia funções que, como a própria afirmou, *poderiam ser executadas por qualquer indivíduo que não possuísse qualquer licenciatura*. Esta jovem procura desenvolver a profissão, dispondo de um número muito reduzido de clientes, o que só se tornou possível recorrendo à abertura de

um escritório num andar situado nos arredores de Lisboa, que os seus sogros, membros da pequena burguesia tradicional, proprietários de um restaurante, haviam adquirido inicialmente para alugar. A ocupação do referido espaço é partilhada com o marido que não possui qualquer curso superior e que procura dar início a uma pequena empresa (individual) orientada para a prestação de serviços de “administração de condomínios”, embora não tenha qualquer tipo de formação específica nessa área. A relegação para a periferia do campo é, neste último caso, experienciada como uma situação de solidão, de impossibilidade e incapacidade de partilhar o seu empreendimento com outros profissionais, como se pode constatar.

Agora estou a trabalhar sozinha. Uma coisa é boa, não tenho chefe, os meus chefes agora são os meus clientes. Mas, às vezes, sinto-me um bocado frustrada porque há certas coisas que eu não tenho experiência e que queria que alguém me ajudasse e não tenho ninguém: o problema é esse. Essencialmente é isso. Precisava assim de um apoio. Até já pensei em propor a uma colega para vir trabalhar comigo, mas não consigo encontrar ninguém que queira. O problema é que ninguém quer. Ninguém quer. Ninguém está disposto a, neste momento, exercer a advocacia assim, numa prática isolada. As pessoas vão-se acomodando. Ficam nos grandes escritórios porque para eles é mais cómodo. Ficam logo a ganhar um ordenado em vez de tentarem abrir escritórios e virem para esta instabilidade, no fundo. (...) Se calhar vou ter que colocar um anúncio. O problema é que eu não pago renda, e para a pessoa que vem... teria que pagar alguma renda porque isto não é meu, como é óbvio. Apesar de não ser uma renda muito elevada. Mas se calhar não é suportável porque são muitas despesas. Um advogado que começa de início não consegue! Não consegue. Digo-lhe já que não consegue. Não consegue enfrentar. Ou constitui um fundo de reserva para fazer isso, ou então não consegue. Chega ao final do mês, quer dizer, tem as despesas de renda do escritório, tem as despesas de telefone, de fax... Eu por acaso tenho a facilidade, nós temos Internet, temos um único fax e um único telefone. E mesmo assim o telefone é uma assinatura; o fax é outra assinatura; a assinatura da Internet. Muita coisa. É a luz, é a água, muita coisa! E nós não temos secretária, porque contratar uma pessoa para aqui, neste momento, nem pensar!

(Classe 1; Advogada que exerce individualmente num escritório)

Qualquer um dos dois casos que acabámos de documentar tem de semelhante, entre si, o facto de neles se procurar gerir uma situação profissional que se vai desenhando algures numa ténue linha de demarcação entre a advocacia e actividades de outro tipo, em alguns casos próximas dos biscates. De tal forma, que alguns passam a encarar e a apostar fortemente na hipótese de abandonarem totalmente a profissão em prol do ingresso noutras actividades onde supostamente poderão obter uma remuneração mais elevada e estável. Facilmente se observa, por exemplo, o desejo de parte

considerável dos jovens da Classe 1 transitarem para outras profissões e carreiras jurídicas de entre as quais se destaca, claramente, a Magistratura. Com efeito, de todos os jovens advogados em situação precária que declararam “já alguma vez ter pensado que lhes agradaria ter outra profissão que não a de advogado ou de jurista”, 46,7% afirmaram que essa profissão seria a de magistrado, percentagem que sintomaticamente cai para os 24,4% na Classe 2 e para 14% entre os colaboradores em médias e grandes sociedades⁹. O drama comum a grande parte destes casos é, contudo, o de que o reinvestimento, quer na Magistratura, quer em quaisquer outras profissões se afigura bastante problemático; situação que, uma vez mais, os opõe àqueles que ocupam as posições mais capitalizadas no interior do campo. Nesses casos, as possibilidades de reinvestimento noutras actividades apresentam-se, também elas, bastante mais favoráveis.

Na verdade, cremos que a situação dos jovens da Classe 1 deverá ser lida com o auxílio de estudos desenvolvidos em torno do estatuto e da auto-imagem do desempregado. De facto, em muitos destes casos, encontramos-nos perante indivíduos que se estão próximos dessa situação, embora possam não se auto-classificar desse modo perante terceiros, nem ser facilmente apreendidos pelas estatísticas do emprego. Referimo-nos a um conjunto de análises desenvolvidas quer no âmbito da Sociologia (Schnapper, 1981; Castel, 1995; Balazs e Faguer, 1979; Demazière, 1995) quer da Psicologia Social (Jahoda, 1982); Kelvin e Jarret, 1985; Hill, 1978) onde se revelam e demonstram as consequências devastadoras que o desemprego e, fundamentalmente, a falta de dinheiro e de autonomia financeira acarretam consigo¹⁰. Isto não significa que, tal como sublinha Machado Pais (1993), não se devam assumir, com precaução, as leituras homogeneizantes que uma certa “ortodoxia psicológica” (p.277), estabelece acerca do modo como os indivíduos experienciam essa realidade, pois é necessário ter em conta que muitos jovens em situação de desemprego fazem apelo (e alguns investem declaradamente) em actividades de substituição (Machado Pais: 1993:266). Significa antes, e como o próprio autor reconhece, que esta possibilidade de orientação para

⁹ Cf. Quadro 3 no anexo do Cap. IX.

¹⁰ A conjugação de factores como o facto de ser homem e de se ter descendentes pode ser avassaladora. Os seus efeitos já foram, aliás, explorados em diversos estudos desenvolvidos sobre classes populares, como por exemplo, Liebow (1967), Hannerz (1969) ou Chaves (1999). Como referem Kelvin e Jarret (1985) a propósito da falta de dinheiro decorrentes de situações de desemprego: “Particularly distressing for many men is the change they see in their situation *vis-à-vis* their children. They have a sense that they have failed their children, and that they have lost status and authority in their children’s eyes. Occasionally there is also deep bitterness at what is perceived to be loss of love and affection through loss of income, through not being able to supply pocket-money, presents, luxuries”. (p.59)

“actividades de substituição não remuneradas”, assim como a possibilidade de se encarar a circunstância de precariedade como uma espécie de período de moratória (ou como umas “férias prolongadas”), tende a atenuar-se consideravelmente com a passagem inexorável do tempo.

Em suma, encontramos-nos, junto da Classe 1, perante um universo de jovens que se encontram numa situação em que as remunerações são tão baixas que não permitem atingir uma fasquia remuneratória considerada vital. Esta circunstância distingue estes jovens de todos aqueles que consideram que a sua remuneração é *simplesmente* baixa, o que, aliás, acontece com a clara maioria dos jovens advogados (66,5%), com a excepção compreensível daqueles que se encontram na Classe 3 (43,6%).¹¹

É óbvio que é muito difícil definir com exactidão uma fasquia aquém da qual os rendimentos se situam em níveis tão baixos que se torna muito difícil produzir uma avaliação globalmente positiva da situação profissional – não obstante os outros valores do trabalho possam estar a ser concretizados. A sua marcação é resultado de percepções e sentimentos subjectivos fortemente diferenciados no espaço social e que são, com toda a probabilidade, afectados por aspectos como as origens de classe, o género ou o facto de se ter ou não descendentes, sendo também passíveis de sofrer alterações consideráveis ao longo das trajectória dos agentes. cremos, porém, que se torna possível, a partir dos dados reunidos ao longo dos últimos capítulos, definir um limite para além do qual os indivíduos tendem, de um modo muito generalizado, a aceitar que se encontram num patamar aquém do tolerável, nomeadamente aqueles que provêm de posições sociais menos capitalizadas e que, com toda a probabilidade, estariam mais disponíveis para aceitar situações remuneratórias inferiores.

Esse limiar é aquele que sentem não lhes permitir, no momento presente ou num prazo razoável, obter uma situação de autarcia financeira relativamente à família de origem (Cf. Capítulo VIII). Mais do que qualquer outra, esta interpretação permite explicar a quebra considerável de avaliações positivas de síntese da situação profissional que se verifica ao transitarmos da Classe 2 para a Classe 1 (Quadros 9.1 e 9.2). A importância que o valor da autarcia adquire na avaliação que as pessoas produzem da sua situação profissional só pode, no entanto, ser devidamente equacionada se nos situarmos no plano das avaliações que, por intermédio do trabalho, as pessoas produzem de si próprias.

¹¹ Cf. Quadro 1 no anexo do Cap. IX.

A construção de uma auto-imagem positiva através do trabalho

Coloquemos agora a seguinte questão: qual a possibilidade que os jovens advogados têm de produzir uma imagem positiva de si-mesmos através da esfera do trabalho e, portanto, da sua inserção no campo profissional?

A questão da auto-imagem tem sido profusamente debatida no âmbito da Psicologia. Todavia, ela não deixou de estar também presente na teoria e na investigação sociológicas. Isto é evidente numa parte dos desenvolvimentos interaccionistas em torno da noção de *self*, nomeadamente dos conduzidos por Mead (1962[1934]), Blumer (1969) ou Goffman (1993[1959]) e, num primeiro momento, pela obra percursora de Cooley (1902)¹². O mesmo se passa, por exemplo, na teorização de Giddens em torno da construção da identidade pessoal (Giddens, 1991; Turner, 1988). No entanto, tal como referimos no Capítulo I, cremos que a questão da auto-imagem, embora de forma apenas implícita, acaba também por ser central na proposta conceptual de Bourdieu. Desde logo porque a obtenção de uma imagem positiva de si-mesmo é um elemento nuclear do investimento dos agentes sociais no interior dos campos sociais, manifestando-se, com especial clareza, em momentos determinantes da sua trajectória social, como é o caso da inserção profissional. De acordo com esta última perspectiva, o nosso pressuposto é o de que os agentes sociais constroem uma auto-imagem positiva de si mesmos através da sua situação profissional na medida em que esta lhes permita obter valorização simbólica.

Uma primeira ideia a que se chegou, e que importa reter, é a de que a possibilidade de se constituir uma auto-imagem positiva (auto-reconhecimento) a partir do trabalho é muito nítida nas posições mais capitalizadas no interior do campo: aquelas que permitem aos indivíduos concretizarem valores extrínsecos e, particularmente, obterem remunerações elevadas (Classe 3, mas também alguns segmentos da Classe 2 e da Classe 4). Estes aspectos permitem-lhes sentir-se do lado dos ganhadores do jogo social. Tal facto constitui, por si só, uma via de acesso ao auto-reconhecimento, que poderá, em alguns casos, continuar a ser eficaz nos casos limite em que o trabalho concreto que se desenvolve é considerado pouco interessante ou ansiogénico e, por essa razão, os agentes sociais o avaliem negativamente. Este tipo de auto-reconhecimento é

¹²Veja-se também acerca da obra de Mead, a excelente tese de Péman (1993). Nós próprios procurámos analisar estas questões em textos anteriores (Chaves, 1999a; 1999b e 2000).

reforçado no âmbito de múltiplas situações de interacção, dado que o capital económico em si e os estilos de vida que lhe estão associados são alvo de uma concessão muito alargada de honra social. Este tipo de estima poderá, inclusive, fazer com que os jovens advogados experienciem, em muito casos, sensações de ascendente em múltiplos contextos de interacção, mesmo perante desconhecidos, na medida em que tenham ocasião para, diante deles, patentear estes sinais de prosperidade e triunfo. Talvez seja desnecessário acrescentar que nos encontramos aqui, perante dinâmicas de concessão de valor simbólico, que curto-circuitam permanente e quotidianamente o regime de interacção de tipo igualitário, que constitui, sem dúvida, um componente intersubjectivo das relações sociais que se desenrolam no quotidiano das sociedades democráticas.

Todavia, seria um erro presumir-se, que a construção de uma auto-imagem positiva por parte dos jovens advogados no contexto profissional se esgota no acesso às posições onde se torna possível angariar montantes apreciáveis de capital económico. Com efeito, a evidência empírica disponível permitiu-nos constatar que ela pode ser obtida através de outras posições que não proporcionam nem sequer vaticinam o acesso a rendimentos consideráveis. Referimo-nos aos casos em que a auto-avaliação positiva se baseia nos princípios que constituem os pilares do modelo independente-generalista que, como se demonstrou ao longo do estudo, se ancora em princípios de capitalização simbólica distintos dos que se podem identificar na advocacia societária.

Finalmente, podemos ainda distinguir um outro tipo de auto-avaliação positiva passível de ser obtido através da situação profissional. Ele é, em certo sentido, paradoxal, na medida em que resulta do conjunto de relações e actividades que se desenrolam fora do tempo de trabalho. É a partir delas, e não das que se realizam no tempo de trabalho, que os agentes entendem extrair formas de valorização simbólica. Seja como for, estas últimas encontram-se estreitamente relacionadas com a situação profissional, na medida em que esta fornece as bases de subsistência e a disponibilidade temporal, que as tornam possíveis. Recordemo-nos, por exemplo, do advogado DJ a que aludimos anteriormente e que declarava investir grande parte do seu tempo num circuito musical alternativo.

A possibilidade de se desenvolver uma auto-avaliação positiva através destes meios diversos prende-se com a circunstância de qualquer um deles ser susceptível de permitir a angariação de valorização simbólica. Tudo se passa, de facto, como se, analisado deste ângulo, o campo profissional constituísse uma espécie de plataforma

multiforme e caleidoscópica de obtenção de auto-reconhecimento. A possibilidade de esta última ser ou não gerada em cada caso concreto vai-se, por sua vez, definindo através de complexos processos de negociação que se estabelecem, articuladamente, entre o plano das hexo e auto-avaliações.

O campo profissional propicia uma certa pluralidade (limitada) de fontes de obtenção de auto-reconhecimento. Todavia, existem situações em que a possibilidade de se desenvolver uma auto-avaliação positiva na relação com o trabalho se encontra fortemente minada. Destaca-se, uma vez mais, as que impossibilitam a realização do valor da autarcia. Na verdade, tudo se passa como se a possibilidade de corresponder a este valor e de alcançar as posições que permitem alcançá-lo, constituísse uma espécie de fronteira que rastreia, de modo incisivo, a possibilidade dos indivíduos desenvolverem uma auto-imagem positiva através do trabalho.

Não é, portanto, estranho que a referência a este valor se manifeste de forma constante, quer pela generalidade dos indivíduos entrevistados (particularmente por aqueles que mais dificuldade têm de o atingir), quer por advogados estagiários que reflectem sobre os problemas causados pela protelação da autarcia económica ainda durante o período do estágio (leia-se, a montante do próprio ingresso no campo profissional). Tal torna-se patente, por exemplo, em diversos depoimentos de advogados estagiários publicados em colunas de opinião que lhes são dedicadas quer no *Boletim da Ordem* quer noutras publicações. Veja-se, por exemplo, a declaração de uma ex-estagiária, que faz explicitamente depender a ascensão ao estatuto de adulto da independência económica.

Sendo certo que nada se alcança sem sacrifício, se se fizer um balanço, de um lado desta balança de justiça de advogado-estagiário, há um que teima sempre em pesar mais: é exactamente o peso da pressão social daqueles que nos viram crescer e que apostaram em nós no mais que podiam e até onde o podiam fazer mas que, começam a ficar esgotados de apostar num indivíduo que, tendo no entanto perfil para durante pelo menos 15 meses trabalhar com todas as responsabilidades inerentes continua e será sempre um adolescente, porque ainda dependente a nível económico daqueles. (Ascensão, 1999:70).

Ou de um segundo indivíduo que, através das suas declarações, demonstra bem o lugar central que a autonomia financeira ocupa no modo como projecta o seu curso de vida.

Enfim, com um curso de 5 anos, pelo menos, e mais um ano e oito meses de estágio, sem apoio pessoal e financeiro, parece estar-se a chegar a um ponto em que ser Advogado é o mesmo que dizer: Jovem! Prescinde da tua juventude, prescinde de seres independente e prescinde de constituir família até, pelo menos, aos teus trinta anos. (Gomes da Silva, 1999:71).

Como ambas as afirmações deixam transparecer, a autarcia é uma expectativa que os jovens sabem ser partilhada por um vasto conjunto de “outros significativos” que com ele se relacionam, ou seja, como algo que, para além de um valor do trabalho e de uma aspiração, constitui uma norma social bastante difundida, sobre a qual se levantam decisivas pressões sociais e hexo-avaliações, como tivemos oportunidade de discutir em detalhe no capítulo anterior.

Importa agora acrescentar que essas pressões e avaliações são desencadeadas tanto no interior como no exterior do campo. No interior do campo, a obtenção ou não de autarcia constitui a fronteira mais efectiva, mais nítida e menos sujeita a negociações que, segundo os profissionais, permite distinguir aqueles que demonstram ter acedido ao mercado profissional dos outros que se limitam a ficar obstinadamente arpoados à periferia, arrastando, nesse seu movimento, a profissão no seu conjunto, até às margens lodosas da indignidade, ora porque não conseguem pura e simplesmente, através dela, subsistir autonomamente, ora porque se vêem obrigados, para o efeito, a conjugá-la com outras actividades de “mera execução”, “desqualificadas”, “intelectualmente desprestigiadas”. O tema do advogado taxista ou do advogado que “serve cafés” são apenas alguns de entre vários exemplos que nos foram directamente sugeridos, mas que circulam, hoje em dia, amplamente nos meios de comunicação de massas.

Tudo se passa, portanto, como se os jovens que não conseguem garantir a autarcia comprovassem, através da sua incapacidade para aceder ao mercado da advocacia, a sua presença dispensável e indevida no interior da profissão. E se é certo que os indivíduos que se encontram nestas circunstâncias podem, em alguns casos, recorrer aos argumentos disponíveis no modelo independente-generalista a fim de obter auto-valorização, não o é menos que se torna extremamente difícil alcançá-la – eles carregam consigo o estigma de se encontrarem numa posição de que a generalidade dos jovens profissionais se pretende afastar, funcionando, simultaneamente, como o “símbolo vivo” do problema de sobrelotação da profissão, afirmado à saciedade pela generalidade dos seus pares.

Por outro lado, se nos situarmos agora no contexto mais amplo, exterior ao campo, fácil é verificar que a auto-avaliação negativa resultante da não conquista da

autarcia, longe de se lhe circunscrever, se estende à generalidade dos agentes sociais, nomeadamente às famílias de origem dos próprios jovens. Para a generalidade dos agentes sociais, a autarcia figura como um dado essencial do acesso ao estatuto de adulto e um marco inelutável do curso de vida. Não a alcançar significaria, assim, ter de algum modo perdido uma cartada decisiva do jogo social, sem que o recurso à invocação ou mobilização de outras virtudes da sua situação profissional possa, na maioria dos casos, compensar suficientemente tal “falha”. Esta afirmação é tanto mais verdadeira quanto a entrada no mercado de trabalho tenha ocorrido há mais tempo.

Neste cenário em que os jovens que falham a autarcia são confrontados com amplas avaliações negativas que circulam dentro e fora do campo e que se reforçam mutuamente, fácil é aceitar que as consequências na sua auto-imagem sejam profundas. São, neste caso, particularmente afectados os indivíduos que se encontram em situações precárias, ou seja, a maioria dos indivíduos que constituem a Classe 1.

Em suma, o carácter hegemónico e central do valor da autarcia é tal que a sua inviabilização não pode ser interpretada apenas como *mais uma* contrariedade no confronto com o trabalho remunerado. O seu alcance só pode ser devidamente captado se percebermos que ela é muito susceptível de gerar um sentimento de défice para a caracterização do qual, apropriadamente se poderá utilizar a noção de *vergonha* na acepção que autores como Giddens (1994[1991]) ou Turner (1988) conferem a este termo. Ou seja, procurando identificar um estado de insuficiência que longe de se acomodar a certos contextos particulares de interacção, tende a minar a auto-idealização de si-próprio, assenhoreando-se do *núcleo do self* e transaccionando-se, por essa via, de contexto em contexto rumo aos domínios aparentemente mais distantes da esfera do trabalho remunerado.

Conclusão

À semelhança do que acontece com a aspiração à concretização de valores do trabalho, também o conteúdo das avaliações que os agentes sociais produzem acerca da sua situação profissional se diferencia em função das posições que ocupam no interior do campo. Este facto torna-se claro se confrontarmos, por exemplo, as avaliações típicas da Classe 2 com aquelas que mais se manifestam na Classe 3.

Seja como for, embora os conteúdos da avaliação sejam diferenciados segundo as diferentes classes de situação profissional, importa referir que, em termos gerais, a avaliação de síntese produzida pelos jovens advogados acerca da sua situação profissional concreta, tende a ser positiva. Isto quer necessariamente dizer que o processo dialéctico do qual resultou o ajustamento dos valores do trabalho dos jovens profissionais às posições que estes ocupam no interior do campo profissional decorreu de forma relativamente eficaz.

Nada disto obsta, no entanto, a que se verifiquem em qualquer uma das classes formas de desajustamento entre os valores que os indivíduos pretendem atingir e aqueles que sentem estar presentes na sua situação profissional concreta. Este facto pode traduzir-se, no caso limite, numa avaliação negativa de síntese das situações profissionais, com um carácter mais ou menos duradouro. Ele tem fortes possibilidades de ocorrer nos casos em que os agentes entendem que a sua situação não reúne determinadas propriedades intrínsecas que identificámos e que se encontram consubstanciadas no termo geral de “trabalho interessante”. No entanto, este facto (que pode ter consequências fortemente lesivas na avaliação de síntese que se produz do trabalho), acaba, regra geral, por não ocorrer, já que os indivíduos entendem, de forma muito generalizada, que o trabalho que desenvolvem é, pelo menos, parcialmente “interessante”. É uma hipótese que nos parece razoável admitir, seguindo a mesma interpretação dialéctica que, também o trabalho interessante, é alvo de um ajustamento à sua possibilidade de concretização em cada uma das posições. Isto é, verifica-se um processo de ajustamento entre a valorização que os jovens conferem a determinadas fontes de interesse do trabalho e a putativa presença dessas fontes de interesse na sua situação profissional concreta.

Seja como for, entendemos que existe uma situação de desajustamento que afecta de modo particularmente nocivo a possibilidade de se produzir uma avaliação de síntese positiva da situação profissional: não atingir no campo profissional, posições que viabilizem a conquista do “valor da autarcia”. Este facto torna-se ainda mais gravoso se se considerar que ele tenderá a conduzir os jovens – ou conduzirá, à medida que o tempo for passando –, ao desenvolvimento de actividades tidas como desqualificadas e desprestigiantes. Este aspecto caracteriza o conteúdo de avaliação da situação profissional típico da Classe 1. Tudo indica, portanto, que mesmo que os restantes valores do trabalho estejam a ser atingidos, a impossibilidade de concretizar a autonomia financeira leva os jovens a produzir uma avaliação de síntese negativa da sua

situação profissional concreta. Este facto só é passível de ser devidamente compreendido se tivermos presente que, para além de constituir o elemento basilar da inserção profissional, a autarcia acaba por afectar significativamente a imagem que os agentes sociais produzem de si próprios, dimensão que, como sublinhámos, constitui um elemento nuclear do investimento que os agentes sociais produzem no jogo social.

Capítulo X

Conclusão

O percurso que realizámos nesta investigação procurou responder a um conjunto de questões inicialmente formuladas. Todavia, à medida que se foram recolhendo e analisando os dados com esse propósito, novas questões foram surgindo. Mais exactamente, as temáticas relevantes foram-se multiplicando. Estas interrogações inesperadas poderão ser entendidas como uma espécie de frestas; a decisão de as entreabrir ou de manter cerradas constituiu uma das decisões mais difíceis com que nos deparámos. Na verdade, foi em parte através da conjunção dessas opções – cada uma delas aparentemente infinitesimais –, que o objecto de estudo se foi (re)constituindo; tendo adquirido, a certa altura, uma espécie de vida autónoma, algo volátil, à qual só graças a gestos prepotentes se tornou possível dar forma e sequência. Neste momento final, trata-se de retornar ao ponto de partida; isto é, de voltar a contemplar a paisagem através das janelas principais, essas sim, abertas de par em par pelas questões inaugurais.

A ideia do “panorama desastroso”. Este estudo centrou-se na inserção profissional de um conjunto de jovens profissionais, o que dá corpo a um dos enredos parciais de uma trama muito mais vasta e plena de encruzilhadas: a da inserção profissional dos licenciados do ensino superior. Neste caso particular, a acção foi perspectivada sob o ângulo da advocacia: uma profissão auto-regulada e altamente qualificada que se encontra no presente momento em flagrante crescimento numérico. Tal expansão deve-se, por um lado, a um forte incremento do número de juristas formados pelas universidades portuguesas e, por outro lado, à canalização do contingente maioritário dos jovens que completam essa formação para o seu interior.

No meio profissional, este aumento de efectivos é interpretado como o resultado da inexistência de um número suficiente de oportunidades profissionais que acolham os licenciados em Direito. Trata-se, sem dúvida, de uma explicação razoável: o avolumar de outras alternativas de inserção teria como contraponto, logicamente, a diminuição do

afluxo de indivíduos nela ingressados. Esta ideia não nos deve, porém, iludir; como a evidência empírica se encarregou de nos demonstrar, é esmagadora a maioria dos jovens que, encontrando-se já inseridos no campo profissional, não só manifestam a aspiração de aí ingressarem como evocam razões volitivas para o fazerem (o gosto, a vocação, etc). Caem, portanto, pela base as teses que sustentam que este aumento do número de advogados pode ser interpretado meramente como o resultado de uma fuga à escassez de oportunidades alternativas de inserção. Isto mesmo considerando que, em diversos casos, a invocação dessas razões volitivas traduz já um ajustamento das expectativas dos jovens ao facto de nele se encontrarem inseridos.

Em qualquer dos casos, ao entrarem no campo, os “aspirantes” são constantemente confrontados com um rumor de fundo, largamente propalado de que a profissão se encontra sobrelotada; eco que, uma vez nela incorporados, contribuem para engrossar. Esta representação é o resultado da conjugação de dois aspectos. Por um lado da crença socialmente bastante difundida de que a formação de licenciados do ensino superior é excessiva ou, pelo menos, desadequada face às putativas necessidades do mercado (bem expressa no popularizado adágio: “neste país todos querem ser Drs.”); por outro lado, da inquietação estratégica com a protecção e fechamento do mercado profissional por parte daqueles que nele se encontram inseridos. No interior do campo, esta preocupação é transversalmente partilhada. Ela estende-se desde os profissionais menos capitalizados, acossados pela concorrência destes recém-chegados até aos que, pouco afligidos do ponto de vista financeiro, são, no entanto, sensíveis ao prejuízo simbólico que o crescimento numérico acarreta à profissão no seu conjunto, à medida que o seu estatuto de raridade se vai crispando e se vai intensificando, também, a popularização mediática das figuras do “advogado taxista”, entregador de pizzas, etc. A crença de que estas personagens são, comuns hoje em dia, é partilhada quer no exterior quer no interior da profissão. Todavia, como atestam os nossos dados, estes expedientes ocorrem apenas num número muito residual de casos. Mais, se considerarmos o tipo de ocupações que os jovens advogados que efectivamente exercem a profissão realizam em simultâneo com esta verificamos que os casos em que elas não coincidem com as formações superiores obtidas, são claramente minoritários; o mesmo sucedendo com as ocupações realizadas por aqueles que, neste momento, não exercem a advocacia. Tal torna-se patente no facto de, em qualquer dos casos, o ascendente dos “Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas” ser nítido e acentuado.

Estes dados, em conjugação com outros, nomeadamente os respeitantes ao nível de rendimentos angariados por aqueles que iniciaram o seu processo de inserção no campo há mais tempo – cerca de 5 anos –, não confirmam as descrições mais catastróficas acerca da inserção profissional dos jovens advogados. Na verdade, estes dados, que contrariaram as próprias pré-noções do investigador, apontam no mesmo sentido do único estudo realizado sobre a inserção da generalidade dos diplomados do ensino superior realizado em Portugal (ODES:2002). De facto, também aí o predomínio dos “Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas”, entre os licenciados em Direito é esmagador, sendo essa observação extensível a outras licenciaturas.

Este conjunto de informações obriga-nos a ser mais cuidadosos e a produzir afirmações menos categóricas acerca do “panorama desastroso” com que se confrontam a generalidade dos diplomados do ensino superior em Portugal. De facto, a facilidade e a frequência com que se aceita este facto como uma evidência só tem paralelo na raridade de estudos sistemáticos e rigorosos que o comprovem.

Transformações da profissão e hierarquia. Ao depararem com o campo da advocacia, os indivíduos que obtiveram a licença de exercício que aí lhes permite ingressar confrontaram-se com uma plataforma profissional que sofreu, ao longo das últimas duas décadas, dinâmicas de transformação acentuadas. Sinteticamente, poderíamos descrevê-las como o resultado da aproximação da profissão ao sistema económico capitalista. Essa aproximação encontra-se consubstanciada na crescente importância das empresas na carteira global de clientes da advocacia e no aumento de um conjunto de competências jurídicas especializadas, ajustadas às novas “necessidades do mercado”; leia-se, associadas à expansão de áreas do Direito com um forte conteúdo económico que detinham, até há relativamente pouco tempo, um desenvolvimento bastante mais limitado.

Este processo teve como consequência o crescimento exponencial do segmento de exercício da advocacia na sua forma societária que, no contexto português, tem vindo a florescer, sobretudo, em Lisboa. Por seu lado, do ponto de vista da inserção profissional dos jovens, estas mudanças traduziram-se, antes do mais, no aumento exponencial dos lugares de “colaborador (assalariado) de sociedades de advogados” registado nos últimos anos, bem como dos padrões e dispositivos de carreira e de promoção que se lhe encontram associados. Esta modalidade de exercício da profissão implicou um corte com o protótipo do profissional liberal que, pelo menos

teoricamente, implicaria a independência quer na escolha dos processos jurídicos que se decide aceitar e acompanhar e na tomada de decisões técnicas, quer no que se refere à gestão do tempo e do quotidiano.

É junto do universo cada vez mais vasto dos “colaboradores em sociedades” que a hierarquia interna dos profissionais se torna mais clara, no sentido em que o volume de capital económico, social e simbólico, se encontra aí desigualmente distribuído de forma patente. Se num extremo, deparamos com posições mal remuneradas e que, em alguns casos, se aproximam de uma situação de “proletarização dos profissionais”, no extremo oposto, deparamos com novas elites profissionais constituídas, geralmente, pelos jovens colaboradores em grandes sociedades. Estes não só se situam nas posições destacadas do ponto de vista de qualquer um dos capitais referidos, como acumulam créditos suplementares à medida que vão descrevendo a sua trajectória no interior de uma grande sociedade ou que circulam de escritório em escritório.

No entanto, a par dos jovens inserido no universo societário deparamos, igualmente, com situações bastante mais próximas das que caracterizavam a profissão antes de se ter verificado o *boom* deste tipo de advocacia e que, ao contrário do que por vezes se pressupõe (e como os nossos dados atestam), continuam a ser predominantes no contexto da advocacia lisboeta. Tratam-se de perfis que, não obstante a sua diversidade, são caracterizados por uma maior independência. É o caso, por exemplo, dos advogados que partilham despesas de escritório, daqueles que trabalham para um advogado sénior (tendo, ou não, clientes próprios) e ainda, embora em menor número, dos que exercem a título individual (possuindo ou não escritório).

Do ponto de vista da apropriação de capital económico e social, estas situações tendem a posicionar-se em patamares mais baixos do que os que são ocupados pelos colaboradores em grandes sociedades, comportando inclusive, no seu extremo, os jovens que são, de entre todos, os mais pauperizados. Isto não impede que se vislumbrem segmentos de jovens, que, exercendo a advocacia no contexto exterior às grandes sociedades, se apropriam de volumes de capital económico similares aos angariados por aqueles que aí se encontram. É o caso daqueles que dispõem de boas avenças ou de alguns sócios fundadores de pequenas sociedades. A estes vêm ainda somar-se uma quota-parte menor do já escasso número de indivíduos que exercem a advocacia “por conta de outrem” em empresas.

A hierarquia a que nos acabámos de referir encontra-se fundada numa desigual apropriação de capital económico e social. No entanto, ela reflecte, igualmente, numa

desigual angariação de capital simbólico. Com efeito, o capital económico dos colaboradores em grandes sociedades é, por si só, uma fonte de obtenção de prestígio, a que outras se adicionam. É o caso do contacto com os grandes clientes estatais e privados, com “grandes processos” e com a prática da advocacia especializada, sobretudo em áreas do Direito que se encontram conotadas com estes diferentes tipos de capital – o Comercial, o Fiscal, o Financeiro. Em suma, o ingresso nas grandes sociedades representa no interior do campo e nas representações que aí circulam um indicador de sucesso num mercado concorrencial. Esse marcador é tanto mais efectivo quando mais se generaliza a ideia de que o cenário de inserção de grande parte dos jovens advogados é periclitante e pauperizado.

No entanto, é nos contextos exteriores ao campo, que o capital simbólico decorrente do acesso a este tipo de posições prevalece com maior intensidade e clareza. Com efeito, sendo aí pouco conhecidas as minudências e as lógicas internas do campo, que relembremos adiante, a posse de capital económico prevalece face a qualquer outro critério de angariação de capital simbólico, simbolizando sucesso profissional e ascendente social. Poderíamos, aliás, acrescentar que essa conversão de capital económico em simbólico é tanto mais efectiva, quanto o primeiro for devidamente investido em certos consumos denotadores de um gosto requintado, de erudição, de inteligência, de sensibilidade, etc. Nesse caso, ele pode constituir uma chave de acesso destes jovens ao reconhecimento social por parte de indivíduos que, situados noutros contextos profissionais e inseridos noutras fracções do compósito universo das *novas classes médias*, sustentam, por vezes, que a Advocacia e o Direito representam matérias áridas, exercidas por burocratas. Esta razão levou, inclusive, a que, por exemplo, alguns artistas ou mesmo cientistas sociais nos tivessem questionado acerca da razão que nos havia levado a realizar uma investigação em profundidade “acerca de advogados”.

Todavia, restringir a análise a esta forma de distribuição e apropriação de capital simbólico, onde este último surge adscrito aos restantes tipos de capital seria lesivo do ponto de vista da produção de conhecimento sobre estas matérias, por mais lucrativo que fosse do ponto de vista do desenvolvimento de uma sociologia crítica radical. De facto, é possível surpreender no interior do campo, a existência de um conjunto de outros princípios de capitalização simbólica que são mobilizados em parte pelos agentes sociais envolvidos nas situações profissionais economicamente mais débeis, geralmente associadas às modalidades de advocacia independente. É, sobretudo, o caso da evocação das virtudes da *autonomia* e da *independência*, mas também do *altruísmo*, em suma, das

finalidades e propriedades éticas da “advocacia clássica”. Elas encontram-se sintetizadas num modelo de capitalização simbólica que é, em certa medida, específico do campo profissional, e que, neste estudo, designamos de *modelo independente-generalista*.

A eficácia dos princípios que constituem este modelo, é acentuada pelo facto da sua bondade ser, muitas vezes, “reconhecida” por parte daqueles que se encontram inseridos em grandes sociedades e que entendem que a sua situação profissional não compreende quaisquer desses atributos virtuosos.

Ora, esta observação, levou-nos a concluir que coexistem na profissão, princípios de capitalização simbólica distintos. Mais do que imporem a sua legitimidade e hegemonia, eles acomodam-se entre si, conferindo a uma multiplicidade de jovens profissionais a possibilidade de os utilizarem na valorização da sua situação profissional concreta.

Finalmente, esta observação obriga-nos também a sublinhar a pertinência das observações conceptuais que havíamos realizado no Capítulo I a propósito dos riscos analíticos que as perspectivas excessivamente dominocêntricas presentes no pensamento de Bourdieu podem acarretar quando não devidamente controladas. Com efeito, elas poderão levar ao silenciamento de certos aspectos que se revelam afinal essenciais na leitura de determinadas realidades empíricas. Razão que nos levou a utilizar neste estudo com bastante parcimónia termos como “dominação”, “agentes ou grupos dominantes e dominados”, “princípios e valores legítimos”, etc. ao contrário do que é comum encontrar noutras análises que partem, igualmente, das suas propostas teóricas.

A entrada na advocacia e os contornos da desigualdade. Ao constituir uma plataforma de inserção profissional, o campo da advocacia encontra-se situado numa rede de campos, que encarados do ponto de vista da trajectória dos agentes sociais, se encontram alinhados cronologicamente. Nessa trajectória, o ingresso no campo profissional constitui um momento de extrema relevância no processo de transição para a vida adulta dos jovens profissionais, mas também na definição da posição em que estes se irão situar no quadro mais amplo da estrutura social.

A análise do modo como o processo de entrada no campo da advocacia se desenrolou, permitiu-nos responder a uma das questões centrais do presente estudo – de que modo é que os capitais diferenciados de que esta população dispunha a montante da

sua inserção, se traduziram na obtenção de posições diversas no interior do campo profissional?

Quando observamos esta inserção de um ponto de vista extensivo verificamos que, não obstante os discursos que apontam em sentido contrário, a transição para o interior do campo profissional (como já havia sucedido, aliás, com o ingresso no campo universitário), decorre num contexto de nítida selectividade social. Isto é, a distribuição dos jovens pelas diversas posições do campo decorre de um modo desigual, sendo notório que as situações profissionais que permitem angariar maiores volumes de capital económico, social e simbólico, são tendencialmente apropriadas pelos jovens que dispunham já de um maior volume de capitais a montante do campo profissional. Identificámos algumas das dimensões que mais afectam o modo como os jovens se distribuem no seu interior, nomeadamente a probabilidade de atingirem posições mais capitalizadas – o capital social e simbólico da família de origem; o capital simbólico acumulado através do campo universitário (objectivado no prestígio das escolas e nas classificações obtidas) e, finalmente, as competências expressivas que os jovens estão em condições de mobilizar (quer na angariação de clientes capitalizados, quer no ingresso em grandes sociedades) interferem neste processo de filtragem.

Quaisquer destas três dimensões encontram-se sobrepostas e reforçam-se mutuamente. Não surpreende, portanto, que quando deixamos de considerar de forma atomística e procuramos identificar a dimensão que lhes subjaz, surja à “tona de água” um elemento nuclear: as origens sociais.

Esta tendência é ainda mais facilmente observável se nos concentramos nos indivíduos que ocupam os lugares de colaboradores em grandes sociedades e os confrontamos com os que se situam noutras situações profissionais. Com efeito, deparamos nesses contextos com uma sobrerepresentação dos jovens profissionais que possuíam um maior volume de capitais a montante do campo, aferido segundo as classes sociais de origem. No entanto, convém chamar a atenção que, em nenhum outro caso, este processo de selectividade se torna tão expressivo como quando se comparam as origens sociais dos jovens que se encontram a trabalhar nesse género de entidades, com a dos indivíduos em igual faixa etária no conjunto da população portuguesa. A clivagem entre a composição social de cada uma das populações é esmagadora.

Mais, não restam grandes dúvidas, que apesar da perda do valor relativo do título universitário e profissional, certos segmentos internos da profissão, de que as grandes sociedades bem cotadas são o exemplo por excelência, continuam a emergir como um

dos espaços privilegiados de reprodução de elites na sociedade portuguesa contemporânea. A fórmula é, portanto, análoga à que encontramos no campo universitário – o processo de selectividade já não pode ser lido com tanta nitidez confrontando as populações que nele penetraram com aquelas que dele se encontram excluídas, mas sim observando o interior do próprio campo.

O valor nuclear da autarcia financeira. Esta análise permitiu-nos observar dinâmicas de reprodução das desigualdades sociais através do campo profissional, mas também o princípio mais geral de homologia dos campos sociais. O estudo do processo de inserção profissional tem, no entanto, que integrar as relações subjectivas que os agentes sociais com ele estabelecem. Procurámos apreendê-las. Desde logo, notámos a inclinação da maioria dos recém-chegados para ingressarem na advocacia societária. Essa orientação radica num factor, em larga medida disposicional, que adquire uma absoluta centralidade no modo como os jovens advogados concebem a sua inserção. Referimo-nos à tentativa de se obter a *autarcia*, bem como a de criar condições para a preservar ao longo do tempo. A autarcia é aqui definida como a autarcia financeira por relação à família de origem. Em nosso entender, sem o reconhecimento do papel básico desempenhado por estes dois componentes – autarcia e estabilização da autarcia –, a análise sociológica dos processos de inserção profissional dos jovens advogados e os dilemas que acompanham os indivíduos no período da transição escola-trabalho, ficaria comprometida e, sobretudo, dificilmente poderia ser alvo de sistematização.

Na verdade, cremos que, mesmo quando nos centramos na inclinação para o ingresso em grandes sociedades, o motivo básico continua a ser, antes da concretização de outro qualquer valor do trabalho, a obtenção de autarcia. A orientação para as sociedades de grande porte prende-se, pelo menos no primeiro momento, com o facto dos indivíduos que entram no universo societário, considerarem que estas são também as entidades que melhor lhes asseguram o acesso à autarcia. Isto não significa, obviamente, que muitos indivíduos que se orientam para estas últimas estruturas não adicionem a este propósito – antes ou depois de nelas se terem inserido – outras motivações, tais como a de obterem uma remuneração elevada ou capital simbólico. Entendem que estes só podem ser convincentemente angariados no interior destas estruturas; não fossem elas, como sublinhámos há pouco, um meio privilegiado de reprodução de elites.

Todavia, é fundamental reconhecer que nem todos os jovens advogados se orientam para o ingresso em grandes sociedades, mesmo reunindo, à partida, condições para que tal suceda. Há quem prefira antes envolver-se em modalidades de exercício da profissão de cariz mais independente ou inscrever-se em outros contextos organizacionais. Alguns deles desenvolvem este género de escolha porque entendem que conseguirão angariar capital económico e simbólico, assim como segurança e estabilidade, através de outras modalidades de exercício. Nestes casos, as razões para as alcançarem não se afastam das que estão presentes no ingresso nas grandes sociedades.

No entanto, é forçoso reconhecer que a rejeição do ingresso nas grandes sociedades é, em alguns casos, também atribuível ao facto dos indivíduos entenderem que tal não lhes permitiria concretizar valores como a autonomia profissional, o desenvolvimento de práticas sociorientadas através do trabalho ou a possibilidade de disporem de tempo que lhes permita investirem em actividades e relações sociais exteriores à esfera do trabalho remunerado. Finalmente, existe também quem entenda que, nas grandes sociedades, não retiraria gratificações intrínsecas; por exemplo, o trabalho aí desenvolvido não seria suficientemente interessante.

É útil, porém, sublinhar que, quando a renúncia “voluntária” de ingresso em grandes sociedades se fica a dever, exclusivamente, à orientação para a concretização de valores intrínsecos, ou à tentativa de se conciliar o trabalho com outras esferas de actividade, ela equivale a uma correspondente redução dos horizontes remuneratórios. Ou seja, ela não pode senão significar, que o valor da remuneração elevada é conduzido, nestes casos, para um segundo plano na hierarquia dos valores do trabalho.

Os valores do trabalho. As dinâmicas de inserção no campo profissional, tal como foram concebidas no ponto anterior, são entendidas como o resultado da orientação dos jovens advogados no sentido de concretizarem valores do trabalho. Esta orientação constitui-se a partir de esquemas disposicionais que os agentes sociais transportavam a montante da sua inserção no campo e que seriam “postos em prática” nesse momento. Trata-se, assim, de sublinhar que a concretização de valores tem um certo protagonismo no processo de inserção.

Lato senso, podemos afirmar que este modo de interpretar as razões que conduziram os jovens a ingressar em determinadas modalidades de exercício da profissão em detrimento de outras, é partilhado pelos próprios. É frequente, por exemplo, encontrar indivíduos que ao procurarem explicar o seu ingresso numa

determinada modalidade de exercício da profissão avançam justificações do género: “se há pessoas que preferem a segurança, e/ou remuneração elevada que é possível obter nas grandes sociedades, há outras – como é o meu caso – que preferem ser autónomas, assumir riscos, ter um trabalho interessante que, neste ou naquele contexto, não se poderia realizar, etc.” Pelas razões aventadas, estas explicações fazem sentido, já que os valores do trabalho são, em certa medida, propulsores do acesso a posições. No entanto, ao serem-nos apresentadas, estas asserções tendem, geralmente, a equivocar-se relativamente a dois aspectos. Em primeiro lugar, a constituição dos esquemas disposicionais que se encontram na base destas valorações não dispensam a análise sociológica. Quer dizer, exigem a reconstituição do papel genésico que os processos de socialização e as condições de existência que lhe subjazem têm na constituição dos referidos valores, o que implica, em paralelo, desmontar a sua formulação geralmente individualista e associal que as acompanha.

O segundo ponto, é que uma análise que se quedasse apenas na assunção desta “precedência dos valores do trabalho” ficaria totalmente comprometida. Na verdade, ao mesmo tempo que os agentes rejeitam determinadas posições disponíveis, em função dos “seus” valores, são também por elas rejeitados. Ou seja, o que se verifica na prática é que o leque de posições que se apresentam à generalidade dos agentes sociais é, obviamente, mais ou menos alargado, mas sempre limitado e condicionado.

Deste modo, a concretização de valores do trabalho não pode ser meramente entendida como a base de descolagem do processo de inserção, resultando também do processo de ajustamento dos agentes sociais às condições da sua exequibilidade na sua situação profissional concreta. Tal ajustamento produz-se, em larga medida, de modo infra-consciente, traduzindo-se numa alteração parcial dos seus esquemas disposicionais. Ajustamento que, em larga medida, se vai efectivando de modo progressivo, antecedendo o momento de inserção, propriamente dito.

Por esta razão, ao pressuposto base deste estudo, no qual se afirmou que os agentes sociais desenvolvem o seu processo de inserção no sentido de alcançarem posições profissionais e, simultaneamente, concretizarem valores do trabalho, terá de se acrescentar agora uma nova proposição. Na realidade, para que esta dupla orientação possa ser compreendida em toda a sua amplitude, desenvolve-se uma constante dialéctica entre os dois elementos – isto é, os valores do trabalho orientam os indivíduos para posições, ao mesmo tempo que estas últimas, ou melhor, as condições de possibilidade por estas prefiguradas, concorrem para o robustecimento ou

secundarização dos valores proclamados. No presente estudo, demonstrámos, quantitativa e qualitativamente, o resultado desse ajustamento de posições e valores que se traduz, precisamente, na associação destas duas dimensões.

A avaliação da situação profissional. Fica ainda pendente uma última interrogação das lançadas no início deste estudo. Importa aqui recordá-la: “qual o sentido e o conteúdo típicos da avaliação que os agentes sociais produzem, em função da sua inscrição em posições distintas no interior do campo e dos valores que logram ou não atingir, quer acerca da sua situação profissional concreta, quer de si mesmos?”

Sem recapitular, em pormenor, aspectos analisados no capítulo anterior, importa afirmar o seguinte – tudo indica que, não obstante as diferenças que se verificam entre as diferentes classes de situação profissional, a maioria dos jovens advogados produzem uma *avaliação de síntese positiva da sua situação profissional*. Mais do que de qualquer outro dado, este sentido da avaliação parece-nos poder ser deduzido do facto da maioria ter afirmado recomendar o ingresso na advocacia a alguém íntimo. Com efeito, embora essa expressão maioritária não seja muito intensa, ela adquire já um significado bastante mais expressivo se tomarmos em consideração que ocorre num momento em que a generalidade destes jovens entende que a profissão se encontra sobrelotada, sendo esta a razão que, em qualquer das classes de situação profissional, é apresentada, justamente, como a razão principal para não se aconselhar o ingresso na advocacia a alguém íntimo.

Este balanço que é, em termos gerais, favorável, só pode significar que, independentemente dos valores do trabalho se encontrarem previamente ajustados às posições que os indivíduos irão ocupar, ou desse ajustamento se ir fazendo ao longo do processo de “docilização” em que em que também consiste a socialização profissional, os valores que se procuram obter e aqueles que se logram atingir nas situações profissionais concretas, se encontram numa situação de relativo ajustamento. Embora elaborado com base num enfoque muito diferente do utilizado no presente estudo, não é possível não nos recordarmos aqui do mal conhecido e inacabado projecto de Norbert Elias, desenvolvido em Leicester, acerca dos jovens trabalhadores. Aí se partia da “hipótese do choque” – mais exactamente, de que ao transitarem da escola para o mundo do trabalho os jovens sofreriam acentuados problemas de ajustamento a diversos níveis. Todavia, Elias e alguns dos investigadores que com ele se envolveram neste projecto acabaram por não ver confirmada essa conjectura inicial. Na verdade, os dados

obtidos através de entrevistas aprofundadas sugeriam que, embora a experiência de choque acontecesse em alguns casos, ela era claramente limitada e estava longe de se assumir como uma regra geral¹.

Regressando à nossa análise, tudo se passa, portanto, como se a partir de um complexo processo de hierarquização de valores do trabalho, os agentes sociais tendessem a deparar-se com um quadro de seriação de valores conformes à situação que ocupam; seriação que, nos casos em que ocorre à *posteriori*, adquire a forma de uma equação de compensações que se processa, em larga medida, a nível infra-consciente. Este ajustamento tendencial torna-se observável quando se verifica, por exemplo, que o valor “remuneração elevada” é mais investido nas situações em que é possível alcançá-lo e que, por sua vez, sofre uma desvalorização relativa nas situações em que dificilmente pode ser concretizado, em prol da ênfase da autonomia ou dos valores sociorientados.

Estas hierarquizações e equações compensatórias são flexíveis, como flexíveis são, também, até certo ponto, os esquemas disposicionais que os indivíduos transportam. À medida que a situação profissional se vai alterando e adquirindo a sua própria dinâmica, o referido ajustamento é susceptível de adquirir novas formas.

O interesse do trabalho e a autarcia. Nada do que se disse acerca desta tendência geral para se verificarem hierarquizações e equações compensatórias entre valores e posições significa, porém, que não se verifiquem múltiplas situações de desajustamento entre os valores que se procura atingir e aqueles que se considera ser possível concretizar na posição que se ocupa. Em certa medida, poderíamos mesmo afirmar que essa situação de desajustamento ocorre em todos os casos, quanto mais não seja em momentos pontuais. Pois, como se viu, embora se registre uma tendência para os valores mais dificilmente concretizáveis em cada caso serem vertidos para um plano secundário, isso não corresponde à sua diluição. Pelo contrário, eles encontram-se também presentes, podendo ser reanimados em certos momentos, como, por exemplo, nos casos em que a situação profissional de um determinado indivíduo é avaliada negativamente por terceiros em contextos de interacção.

¹ Para mais esclarecimentos acerca desse projecto intitulado *Adjustment of Young Workers to Work Situations and Adult Roles* consultar Goodwin e O'Connor (2002). Ainda no âmbito da não confirmação da hipótese do choque ver igualmente Ashton e Field (1976). Não obstante as suas limitações a este nível, os dados de que dispomos a propósito de assunção dos novos papéis que resultam da transição escola-trabalho, por parte dos jovens advogados, parecem apontar no mesmo sentido.

No entanto, é inegável que em determinados casos, esse desajustamento se torna mais amplo e profundo, tudo se passando como se as referidas hierarquizações e equações compensatórias de valores do trabalho não fossem suficientes para que os jovens advogados desenvolvessem uma avaliação de síntese positiva da sua situação profissional. No limite, estes agentes seriam mesmo confrontados com estados de ansiedade e de sofrimento duradouros e quotidianos. Não obstante estes desajustamentos serem de diversos tipos, há dois que importa salientar dado serem os mais comuns. Naturalmente, eles serão tanto mais intensos quanto se apresentarem conjugados.

Um primeiro ocorre nos casos em que os indivíduos entendem que o seu trabalho é tão desinteressante que dele não conseguem extrair gratificações intrínsecas que, como se observou, são intensamente reclamadas junto desta população. Com efeito, importa reforçar que o facto dos jovens advogados sentirem não ter atingido um limiar de interesse do trabalho que considerem suficiente é um aspecto muito susceptível de os conduzir a uma avaliação negativa da sua situação profissional. Sobretudo se esse carácter desinteressante for acompanhado, por um lado, de uma intensificação do tempo laboral e da urgência no cumprimento de prazos (dificultando assim o investimento em actividades exteriores ao trabalho remunerado) e, por outro lado, não for, pelo menos parcialmente, atenuado pelos montantes remuneratórios e pela estabilidade. No entanto, considerando o conjunto global dos jovens advogados, tudo indica que este género de situação limite de desajustamento ocorra com pouca frequência. Pelo menos é o que se pode deduzir ao verificarmos que a esmagadora maioria dos indivíduos concorda, pelo menos em parte, que o seu trabalho é interessante e que aqueles que invocam o “desinteresse da actividade” para não recomendarem a profissão a pessoas são minoritários.

Estes dados que apontam para uma afirmação claramente maioritária do interesse do trabalho levou-nos, inclusive, a admitir a hipótese de que, no que concerne a este aspecto específico poderão ocorrer, também, formas de ajustamento similares àquelas que têm lugar quando contemplamos o leque de valores do trabalho na sua totalidade. Noutros termos, é possível que se verifique uma tendência de ajustamento das “fontes de interesse do trabalho” em que os jovens investem naquelas que sentem ser concretizáveis na sua situação profissional concreta.

No entanto, somos obrigados a reconhecer que a forte enfatização do valor do trabalho interessante, somada à proclamação bastante generalizada por parte dos agentes

sociais de que o seu próprio trabalho é interessante, permanecem terrenos, em larga medida, inexplorados pela Sociologia. Na verdade, eles constituem verdadeiros enigmas sociológicos que procurámos, em parte, equacionar, mas que, pelo seu significado na análise das relações que as pessoas estabelecem com as suas situações profissionais, são de monta a justificar futuros e extensos desenvolvimentos teóricos e empíricos.

Para além deste, foi possível detectar um segundo valor do trabalho cuja não realização tende a afectar negativamente, de um modo particularmente notório, o modo como os jovens advogados em inserção avaliam globalmente a sua situação profissional. Referimo-nos à obtenção de autarcia relativamente à família de origem. O efeito negativo que ocorre neste caso é particularmente notório, já que a sua ausência dificilmente pode ser compensada por formas de reerarquização de valores ou de mecanismos compensatórios.

Não surpreende a dificuldade dos indivíduos produzirem uma avaliação positiva da sua situação profissional quando se encontram privados dessa dimensão e, naturalmente, das posições profissionais que a elas permitem aceder. A autarcia consiste num “mínimo denominador comum da inserção”. Mais, a sua obtenção constitui um protótipo central dos processos de transição para a vida adulta e dos processos de reprodução social, pelo menos dos que têm lugar no contexto das classes médias. É certo que se verifica a possibilidade de um conjunto alargado de jovens adiarem a concretização desse propósito, tanto mais tratando-se de estudantes universitários. No entanto, cremos que também esse protótipo vai acabando por impor os seus ditames à medida que o tempo de afastamento da escola se vai ampliando. Nessas circunstâncias os indivíduos tenderão, também, com maior frequência a desenvolver actividades laborais consideradas desprestigiantes, incompatíveis com a sua formação superior e com as aspirações expectativas a ela associadas.

O logro da autarcia acarreta, igualmente, e com particular intensidade, uma tendência para os jovens produzirem, através da sua situação profissional, uma avaliação negativa de si próprios. De facto, se é possível encontrarmos, em diversos casos, indivíduos que explicam essa situação indesejada recorrendo a explicações que tendem a minorizar a sua putativa responsabilidade, alegando a falta de apoios ou de “apadrinhamentos” – leia-se de capital social –, parece-nos razoável presumir que, mesmo esses, tenderão, em maior ou menor grau e circunstância, a atribuir a si próprios o ónus dessa situação, considerando assim demonstrar uma falta de capacidade para venderem os seus serviços, para se tornarem empregáveis, para realizarem escolhas

estrategicamente certas; numa palavra, de mérito suficiente para obterem valor de mercado.

Uma dialéctica de valores e posições. As janelas abertas pelas questões iniciais permitiram-nos construir um mapa geral sobre a inserção profissional dos jovens advogados lisboetas que se encontra, no seu núcleo central, sustentado nas propostas conceptuais de Pierre Bourdieu. Ele foi delineado com base em três coordenadas: posições, valores do trabalho e avaliação da situação profissional. É possível, a partir dele, esboçar diversos itinerários. O mais pertinente passa, a nosso ver, pelo aprofundamento do estudo da relação dialéctica que se estabelece entre o tipo de valores do trabalho que os agentes sociais aspiram concretizar e as posições que logram atingir no interior do campo profissional. Este espaço foi por nós mondado através de um esforço de articulação entre as perspectivas teóricas de Bourdieu e o património da Psicologia Social centrado no estudo dos “valores do trabalho”. Impõe-se, todavia, um retorno a esta problemática. Em primeiro lugar, é necessário reforçar e aprofundar o conhecimento do modo como a montante do campo, se foram formando as inclinações dos agentes sociais no sentido de ocuparem certas posições e realizarem determinados valores do trabalho. Isto significa observar as lógicas que presidiram à constituição dos esquemas disposicionais que lhes subjazem. Em segundo lugar, é fundamental continuar a analisar o modo como essa mesma orientação se foi reconfigurando, à medida que o processo de inserção profissional se foi desenrolando. Num e noutro caso, trata-se, no fundo, de empreender uma análise dinâmica que permita estudar em toda a sua extensão o processo dialéctico aqui avançado.

Estes desenvolvimentos poderão ser realizados exportando a análise para outros contextos profissionais ou permanecendo no interior do campo da advocacia. Seja como for, o programa de investigação sugerido obriga ao acompanhamento longitudinal dos processos de socialização profissional, através do recurso a histórias de vida, histórias de família em paralelo com a observação directa. Só assim será possível expandir a presente investigação para além dos seus limites. Ora, de há muito sabemos que, em ciência, as palavras finalizar e iniciar constituem sempre termos unívocos e não expressões antinómicas.

Anexos dos capítulos

Anexo do Capítulo V

Anexo do Capítulo V

No presente estudo aplicou-se em complementaridade Análise Factorial das Correspondências Múltiplas (AFC) e Classificação Hierárquica ou Análise de Clusters Hierárquica (CH) (Lebart *et al*, 1995; Jobson, 1992). O software utilizado foi o SPAD, versão 5.5.

Os métodos factoriais (Análise Factorial das Correspondências Múltiplas, Análise em Componentes Principais, etc.) permitem-nos identificar factores ou dimensões gerais subjacentes aos dados (analisando-se as inter-relações entre as variáveis em estudo) e reduzir a dimensionalidade da base de dados inicial (ao analisar-se só os principais factores responsáveis pela variabilidade desses dados e/ou ao tomar-se os factores escolhidos como *input* de outros métodos, como a CH).

A partir das variáveis da base de dados inicial, os métodos factoriais vão construir factores – novas variáveis – que são combinações lineares das variáveis iniciais, de forma aos factores serem: 1) não-correlacionados entre si (independentes se os factores seguirem uma distribuição normal); 2) ordenados por ordem decrescente de importância, em termos da contribuição para a variabilidade total dos dados: o primeiro factor explica o máximo da variabilidade dos dados, o segundo um pouco menos, e assim por diante.

Note-se que a AFC, em particular, permite-nos criar factores a partir de variáveis nominais. Nos planos factoriais apresentados nas páginas seguintes são projectadas as categorias das variáveis utilizadas quer assumindo uma panorâmica geral quer destacando cada uma das suas zonas.

Para cada uma das novas variáveis, ou factores, podemos identificar quais as categorias das variáveis iniciais que mais contribuem, positivamente ou negativamente, para esse factor. Podemos dessa forma interpretar os factores, identificar que dimensões se encontram subjacentes aos nossos dados iniciais.

É usual construir o plano factorial 1-2, relativo aos dois primeiros factores principais, em que cada eixo representa um factor. Por exemplo, o primeiro factor pode ser representado no eixo horizontal e o segundo factor o eixo vertical. Os pontos-variável que se vêem projectar neste plano vão ter como coordenadas nas abcissas a coordenada associada ao primeiro factor e nas ordenadas a respectiva coordenada associada ao segundo factor.

A origem do plano corresponde ao centro de gravidade: quanto mais dispersa a nuvem de pontos, maior a variabilidade associada aos nossos dados. Assim, em princípio, quanto mais longe da origem para a direita ou para a esquerda do plano, mais importância terão as modalidades das variáveis para o primeiro factor, e, quanto mais longe da origem para cima e para baixo, mais relevância terão para o segundo factor. Podemos desta forma identificar grupos

de modalidades de variáveis mais ou menos homogêneas. Essas modalidades podem pertencer a variáveis activas, com base nas quais se constroem os factores (e consequentemente os planos factoriais) ou a variáveis ilustrativas/suplementares. As variáveis ilustrativas/suplementares não influenciam a construção dos factores, mas podemos posteriormente calcular a sua posição relativamente aos factores previamente definidos.

Os resultados da AFC são frequentemente usados em complementaridade com outras metodologias, nomeadamente a CH. Como o nosso objectivo foi o de criar e analisar tipologias de inquiridos, conferimos bastante relevo em termos de interpretação aos resultados conjuntos de ambos os métodos complementares.

Tomámos um número de factores suficiente para trabalharmos pelo menos com 80% da variabilidade total dos dados ou inércia (critério de Pearson). A este conjunto de factores aplicámos análise de clusters, mais precisamente classificação hierárquica, tendo em conta como medida de dissemelhança a distância euclideana e como critério de agregação o critério de Ward.

A partir do dendrograma ou árvore hierárquica e da evolução da distância associada a cada partição, isto é a evolução da distância entre elementos que se agregam em cada nível de agregação, seleccionámos duas a três partições como potenciais escolhas finais. A selecção final foi feita após a análise de indicadores estatísticos associados e a caracterização das partições seleccionadas como potenciais escolhas finais. No nosso caso, foi seleccionada a partição de 4 classes para uma análise mais aprofundada. Foi com base nessa partição que se tornou possível construir as *Classes de Situação Profissional* que identificámos e caracterizámos no Capítulo V. Na caracterização de cada classe para a(s) partição(ões) seleccionada(s), pudemos, graças à complementaridade entre AFCM e CH, identificar as características das variáveis iniciais mais relevantes, bem como as menos importantes. Um teste de hipóteses permitiu-nos comparar a percentagem de indivíduos que tem cada característica na amostra e na classe. Se a diferença entre proporções for significativa do ponto de vista estatístico, a característica é relevante para a classe, quer pelo facto da percentagem na classe ser superior à da amostra, quer por ser inferior. Finalmente, pudemos criar uma variável de pertença de classe, que identifica para cada indivíduo a que classe pertence. As categorias dessas variáveis (classes) foram projectadas no plano factorial como variável suplementar, relacionando-se com as restantes variáveis nesse plano. Por outro lado, tornou-se possível, adicionalmente, caracterizar cada classe relativamente às restantes variáveis do inquérito, quer das variáveis utilizadas na AFC como variáveis activas, quer outras variáveis, com tabelas de cruzamento (Murteira & Black, 1983; Aaker *et al*, 1998). Este tipo de cruzamentos foi o procedimento adoptado ao longo do estudo, como se poderá verificar no próximo capítulo e nos seguintes.

A Análise Factorial das Correspondências Múltiplas (AFCM) e Classificação hierárquica (CH) foram aplicadas:

1) aos indivíduos com inscrição activa na ordem (P23=1-Sim): 301 advogados activos

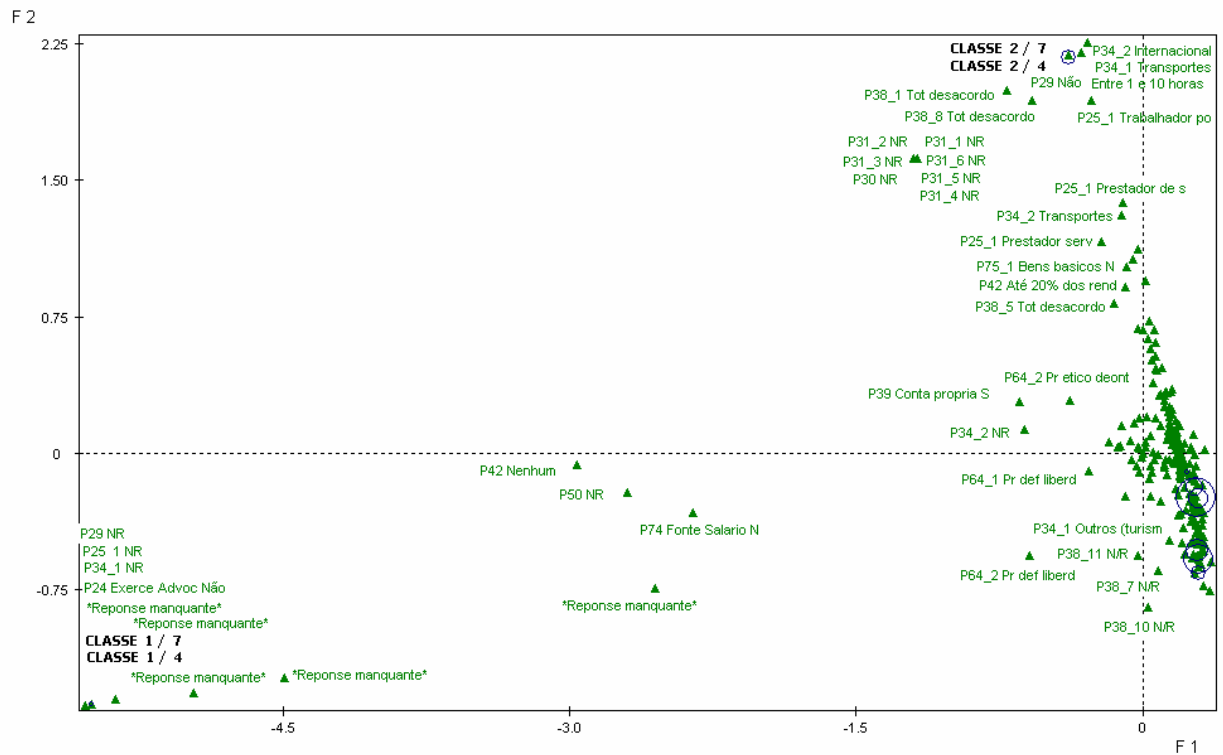
2) às variáveis: 38 variáveis activas (301 modalidades associadas):

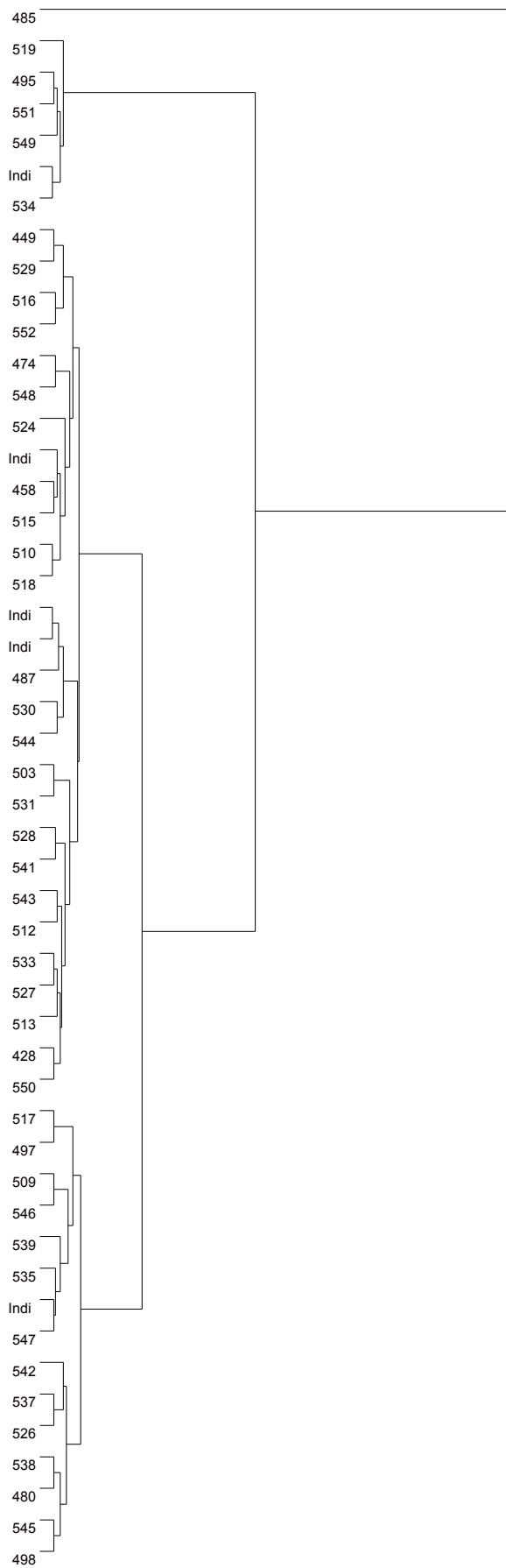
P24-Está presentemente a exercer a advocacia, mesmo que seja (3 modalidades)
P27-Tem actualmente alguma avença? (5 modalidades)
P32-Considera que a advocacia que exerce é generalista ou es (5 modalidades)
P38_1-Qual o seu grau de concordância com: É essencial prese (7 modalidades)
P38_2-Qual o seu grau de concordância com: É essencial os ad (7 modalidades)
P38_3-Qual o seu grau de concordância com: Um escritório de (7 modalidades)
P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização (7 modalidades)
P38_5-Qual o seu grau de concordância com: A utilização da i (7 modalidades)
P38_6-Qual o seu grau de concordância com: A profissão de ad (7 modalidades)
P38_7-Qual o seu grau de concordância com: Os advogados que (7 modalidades)
P38_8-Qual o seu grau de concordância com: A deontologia dev (7 modalidades)
P38_9-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter (7 modalidades)
P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter (7 modalidades)
P38_11-Qual o seu grau de concordância com: Os escritórios c (7 modalidades)
P39-Desenvolve alguma actividade remunerada por conta própria (3 modalidades)
P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia (9 modalidades)
P64_1-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e (11 modalidades)
P64_2-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e (11 modalidades)
P68-Se alguém íntimo lhe pedisse uma opinião, aconselhá-lo-i (5 modalidades)
P74_1-Quais são as suas principais fontes de subsistência? S (2 modalidades)
P74_2-Quais são as suas principais fontes de subsistência? A (2 modalidades)
P74_8-Quais são as suas principais fontes de subsistência? L (2 modalidades)
P75-Como avalia a sua situação financeira actual? (9 modalidades)
P48-Qual é o número de horas que trabalha efectivamente (9 modalidades)
P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa (15 modalidades)
P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa (14 modalidades)
P29-Exerce a advocacia em algum escritório ou sociedade de a (3 modalidades)
P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr (7 modalidades)
P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual (21 modalidades)
P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual (21 modalidades)
P34_3-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual (21 modalidades)
P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares (6 modalidades)
P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empresas (6 modalidades)
P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas (6 modalidades)
P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos (6 modalidades)
P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundações (6 modalidades)
P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras (6 modalidades)
P50-Qual dos escalões corresponde ao seu rendimento médio me (10 modalidades)

Uma primeira abordagem revelou a presença de 9 indivíduos *outliers* que não responderam à maior parte das questões, pois apesar de se encontrarem com a inscrição na Ordem activa declararam não exercer presentemente a advocacia (Quadro 5.7), influenciando os resultados da Análise factorial e da Classificação. Com efeito, o primeiro factor era um factor específico relativo a estes indivíduos e na classificação obtinha-se uma classe preponderante com estes indivíduos. Como apenas 9 deles não respondiam à questão 27, usou-se esta pergunta

como filtro para os retirar. Deste modo, deixaram de ser indivíduos activos na análise e a amostra passou a incluir, apenas, 292 jovens com a inscrição na Ordem activa (P 23 = 1-Sim), isto é, aqueles que responderam à questão 27 entre outras.

No plano factorial e no dendograma seguintes podemos visualizar como estes 9 indivíduos estavam a influenciar a análise:





Tomando as 38 variáveis explicitadas há pouco, aplicou-se AFCM e CH, tendo em conta a amostra de 292 indivíduos.

Tomaram-se também como variáveis suplementares duas variáveis construídas com a finalidade de se produzirem sínteses das “modalidades de exercício da profissão”. Com efeito, estas modalidades formam, em muitos casos, situações compósitas, isto é, situações que incluem mais do que uma modalidade de exercício da profissão e também, em alguns casos, outras ocupações que não a advocacia. (Cf. Quadro 5.8)

SME 1 – Síntese das modalidades de exercício 1 (26 modalidades)

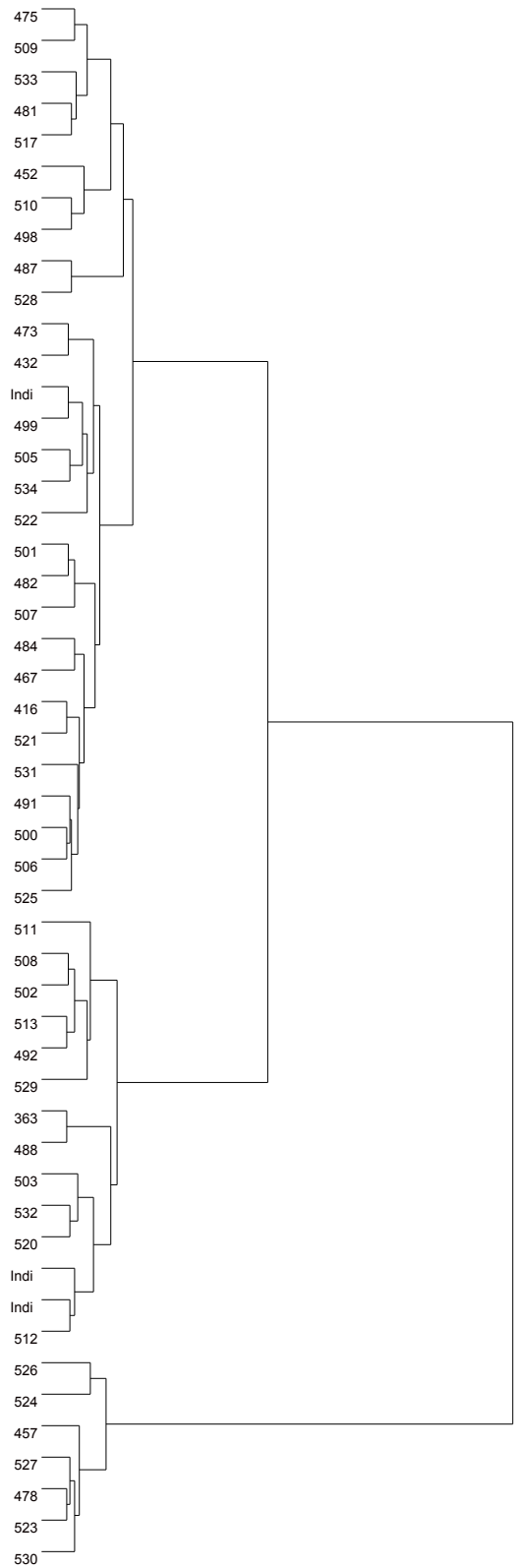
SME 1 Exercício individual
SME 1 Prioritariamente Exercício individual
SME 1 Sócio de indústria de sociedade
SME 1 Prioritariamente Sócio de indústria de Sociedade
SME 1 Sócio de capital e indústria de Sociedade
SME 1 Prioritariamente Sócio de capital e indústria de Sociedade
SME 1 Associação com advogados c. partilha de despesas
SME 1 Prioritariamente com advogados c. partilha de despesas
SME 1 Colaborador de Sociedade
SME 1 Prioritariamente Colaborador de Sociedade
SME 1 Colaborador de Advogado individual
SME 1 Prioritariamente Colaborador de Advogado individual
SME 1 Prestador de Serviços em Empresa
SME 1 Prioritariamente Prestador de Serviços em Empresa
SME 1 Prestador de Serviços em organismo público
SME 1 Prioritariamente Prestador de Serviços em organismo público
SME 1 Prestador de Serviços em fundação
SME 1 Prioritariamente Prestador de Serviços em fundação
SME 1 Trabalhador por conta de outrem
SME 1 Prioritariamente Trabalhador por conta de outrem
SME 1 Trabalhador por conta de outrem em organismo público
SME 1 Prioritariamente Trabalhador por conta de outrem em organismo público
SME 1 Trabalhador por conta de outrem em fundação
SME 1 Prioritariamente Trabalhador por conta de outrem em fundação
SME 1 Prioritariamente Outra(s) actividade(s) distinta(s) da advocacia
SME 1 NR

SME 2 – Síntese das modalidades de exercício 2 (3 modalidades)

SME 2 Exclusivamente uma modalidade de exercício da advocacia
SME 2 Mais do que uma modalidade de exercício da profissão e ou outra(s) actividade(s) distinta(s) da advocacia)
SME 2 Prioritariamente outra(s) actividade(s) distinta(s) da advocacia)

Apresenta-se seguidamente 1) o *dendograma*; 2) as *tabelas de síntese* que servem de base à caracterização das Classes, (podendo as tabelas integrais ser consultadas no Anexo Geral), e, finalmente, 3) os *planos factoriais*.

Dendograma de Classificação Hierárquica sobre os indivíduos (medida de dissemelhança: distância euclideana; critério de agregação de Ward)



Classes de situação profissional

CLASSE 1 – Jovens Advogados em Situação Precária
(Efectivo: 53 - Percentagem: 18.15)

| Variáveis | Modalidades | % da modalidade na classe | % da modalidade na amostra | % da classe na modalidade | Valor de teste |
|---|---|---------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------|
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras. | Não trabalha | 73.58 | 19.52 | 68.42 | 9.79 |
| Escritório trabalha com grandes empresas. | Não trabalha | 52.83 | 10.62 | 90.32 | 9.38 |
| Escritório trabalha com Associações ou fundações de direito privado. | Não trabalha | 73.58 | 24.32 | 54.93 | 8.47 |
| Escritório trabalha com Instituições/organismos públicos | Não trabalha | 77.36 | 30.82 | 45.56 | 7.68 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Dois advogados | 35.85 | 10.27 | 63.33 | 5.72 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Apenas 1 advogado | 16.98 | 3.42 | 90.00 | 4.75 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Penal | 39.62 | 15.75 | 45.65 | 4.64 |
| Rendimento médio mensal | De 501 a 1000€ | 49.06 | 24.32 | 36.62 | 4.24 |
| Principais fontes de subsistência | Apoio de familiares | 50.94 | 26.03 | 35.53 | 4.19 |
| Rendimento médio mensal | Menos de 500€ | 22.64 | 6.85 | 60.00 | 4.15 |
| Exercício em escritório ou sociedade | Sim | 100.00 | 83.56 | 21.72 | 4.05 |
| Escritório trabalha com pequenas e médias empresas | Não trabalha | 11.32 | 2.05 | 100.00 | 4.03 |
| Número de horas que trabalha por semana | Entre 21 e 30 horas | 18.87 | 5.82 | 58.82 | 3.66 |
| Tipo de advocacia que exerce | Advocacia Generalista | 79.25 | 57.88 | 24.85 | 3.43 |
| Escritório trabalha com pequenas e médias empresas | Pouco frequente | 22.64 | 8.56 | 48.00 | 3.41 |
| Modo de exercício mais importante | Exercício individual | 33.96 | 16.44 | 37.50 | 3.37 |
| Modo de exercício mais importante | Associação com advogados (partilha de despesas) | 32.08 | 15.41 | 37.78 | 3.28 |
| Situação financeira actual | Adquire apenas bens básicos | 15.09 | 4.79 | 57.14 | 3.12 |
| Desenvolve actividade remunerada para além da advocacia | Sim | 33.96 | 17.81 | 34.62 | 3.03 |
| Escritório trabalha com particulares | Muito frequente | 62.26 | 44.18 | 25.58 | 2.77 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente exercício individual | 15.09 | 5.48 | 50.00 | 2.77 |
| Atributos que definem bom advogado | Capacidade de argumentação técnica | 18.87 | 7.88 | 43.48 | 2.75 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "A especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados" | Não concordo | 20.75 | 9.25 | 40.74 | 2.71 |

| | | | | | |
|--|---|-------|-------|-------|-------|
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente outra actividade (não advocacia) | 20.75 | 9.93 | 37.93 | 2.49 |
| | | | | | |
| Rendimento médio mensal | De 1501 a 2000€ | 3.77 | 16.10 | 4.26 | -2.75 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 21 e 50 | 0.00 | 9.59 | 0.00 | -2.78 |
| Rendimento médio mensal | De 1001 a 1500€ | 11.32 | 27.05 | 7.59 | -2.84 |
| Atributos que definem bom advogado | Rapidez com que executa o que o cliente pretende | 0.00 | 9.93 | 0.00 | -2.85 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras. | Muito frequente | 7.55 | 22.95 | 5.97 | -2.99 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Comercial | 5.66 | 20.55 | 5.00 | -3.04 |
| Escritório trabalha com Instituições e organismos públicos | Frequente | 1.89 | 14.73 | 2.33 | -3.07 |
| Síntese das modalidades de exercício 2 | Exclusivamente uma modalidade de exercício | 26.42 | 46.23 | 10.37 | -3.10 |
| Situação financeira actual | Confortável | 24.53 | 44.86 | 9.92 | -3.20 |
| Desenvolve actividade remunerada para além da advocacia | Não | 64.15 | 81.51 | 14.29 | -3.22 |
| Tipo de advocacia que exerce | Advocacia especializada | 20.75 | 42.12 | 8.94 | -3.43 |
| Escritório trabalha com Grandes empresas | Muito frequente | 7.55 | 25.68 | 5.33 | -3.44 |
| Exerce a advocacia em algum escritório ou sociedade de advogados | Não | 0.00 | 16.44 | 0.00 | -4.05 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | NR | 0.00 | 16.44 | 0.00 | -4.05 |
| Principais fontes de subsistência | Não recebe apoio familiar | 49.06 | 73.97 | 12.04 | -4.19 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Frequente | 0.00 | 18.49 | 0.00 | -4.41 |
| Escritório trabalha com associações ou fundações | Pouco frequente | 11.32 | 37.33 | 5.50 | -4.45 |
| Modo de exercício mais importante | Colaborador em sociedade | 7.55 | 34.93 | 3.92 | -4.87 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Exclusivamente Colaborador em Sociedade | 3.77 | 29.45 | 2.33 | -4.93 |

CLASSE 2 – Jovens Advogados Independentes em Escritórios de Média Dimensão
(Efectivo: 119 - Percentagem: 40.75)

| Variáveis | Modalidades | % da modalidade na classe | % da modalidade na amostra | % da classe na modalidade | Valor de teste |
|---|-----------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------|
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 3 e 10 | 78.99 | 43.84 | 73.44 | 10.19 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Pouco frequente | 45.38 | 22.26 | 83.08 | 7.83 |
| Escritório trabalha com particulares | Muito frequente | 70.59 | 44.18 | 65.12 | 7.51 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Pouco frequente | 47.06 | 24.32 | 78.87 | 7.42 |

| | | | | | |
|---|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Escritório trabalha com associações ou fundações | Pouco frequente | 57.14 | 37.33 | 62.39 | 5.69 |
| Escritório trabalha com instituições/organismos públicos | Pouco frequente | 47.06 | 29.79 | 64.37 | 5.21 |
| Tipo de advocacia que exerce | Generalista | 75.63 | 57.88 | 53.25 | 5.05 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Frequente | 37.82 | 22.60 | 68.18 | 4.99 |
| Dispõe de avença | Sim | 46.22 | 31.16 | 60.44 | 4.46 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Frequente | 31.09 | 18.49 | 68.52 | 4.42 |
| Escritório trabalha com pequenas e médias empresas | Muito frequente | 48.74 | 34.25 | 58.00 | 4.19 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Civil | 41.18 | 29.11 | 57.65 | 3.62 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter clientes internacionais" | Não concordo | 57.14 | 45.89 | 50.75 | 3.08 |
| Modo de exercício mais importante | Sócio de capital e ind. de sociedade | 9.24 | 4.45 | 84.62 | 3.02 |
| Escritório trabalha com pequenas e médias empresas | Frequente | 47.90 | 38.36 | 50.89 | 2.65 |
| Grau de concordância com a afirmação: "a profissão deverá adequar-se às necessidades do mercado" | De acordo | 56.30 | 47.26 | 48.55 | 2.45 |
| | | | | | |
| Escritório trabalha com pequenas e médias empresas | Pouco frequente | 3.36 | 8.56 | 16.00 | -2.52 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "A especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados" | Totalmente de acordo | 38.66 | 49.32 | 31.94 | -2.91 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter clientes internacionais" | Totalmente de acordo | 1.68 | 7.19 | 9.52 | -2.99 |
| Escritório trabalha com Instituições/organismos públicos | Muito frequente | 0.84 | 7.53 | 4.55 | -3.72 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Muito frequente | 13.45 | 25.68 | 21.33 | -3.94 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Mais de 50 | 0.00 | 6.51 | 0.00 | -4.00 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Não trabalha | 1.68 | 10.62 | 6.45 | -4.28 |
| Dispõe de avenças | Não | 53.78 | 68.84 | 31.84 | -4.46 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 21 e 50 | 0.84 | 9.59 | 3.57 | -4.47 |
| Escritório trabalha com particulares | Pouco frequente | 5.04 | 17.12 | 12.00 | -4.66 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Muito frequente | 8.40 | 22.95 | 14.93 | -4.99 |
| Tipo de advocacia que exerce | Especializada | 24.37 | 42.12 | 23.58 | -5.05 |

CLASSE 3 – Jovens Advogados em Médias e Grandes Sociedades
(Efectivo: 71 - Percentagem: 24.32)

| Variáveis | Modalidades | % da modalidade na classe | % da modalidade na amostra | % da classe na modalidade | Valor de teste |
|---|--|---------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------|
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Muito frequente | 74.65 | 22.95 | 79.10 | 11.22 |
| Modo de exercício mais importante | Colaborador de sociedade | 90.14 | 34.93 | 62.75 | 11.20 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Muito frequente | 77.46 | 25.68 | 73.33 | 10.91 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Exclusivamente Colaborador em Sociedade | 81.69 | 29.45 | 67.44 | 10.72 |
| Tipo de advocacia que exerce | Especializada | 87.32 | 42.12 | 50.41 | 8.96 |
| Escritório trabalha com particulares | Pouco frequente | 53.52 | 17.12 | 76.00 | 8.55 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 21 e 50 | 38.03 | 9.59 | 96.43 | 8.53 |
| Síntese das modalidades de exercício 2 | Exclusivamente uma modalidade de exercício | 85.92 | 46.23 | 45.19 | 7.82 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Mais de 50 | 26.76 | 6.51 | 100.00 | 7.21 |
| Escritório trabalha com Instituições/organismos públicos | Muito frequente | 28.17 | 7.53 | 90.91 | 6.74 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Comercial | 42.25 | 20.55 | 50.00 | 4.79 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "Um escritório de advogados deve funcionar como uma empresa" | Totalmente de acordo | 35.21 | 17.47 | 49.02 | 4.13 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter clientes internacionais" | Totalmente de acordo | 19.72 | 7.19 | 66.67 | 4.08 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "A especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados" | Totalmente de acordo | 70.42 | 49.32 | 34.72 | 3.99 |
| Dispõe de avenças | Não | 87.32 | 68.84 | 30.85 | 3.92 |
| Escritório trabalha com associações ou fundações | Frequente | 32.39 | 16.44 | 47.92 | 3.79 |
| Rendimento médio mensal | De 2001 a 3000€ | 30.99 | 15.41 | 48.89 | 3.78 |
| Escritório trabalha com Instituições/organismos públicos | Frequente | 29.58 | 14.73 | 48.84 | 3.66 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 11 e 20 | 22.54 | 9.93 | 55.17 | 3.60 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter empresas como clientes" | Totalmente de acordo | 25.35 | 12.67 | 48.65 | 3.30 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter clientes internacionais" | De acordo | 33.80 | 19.86 | 41.38 | 3.10 |
| Situação financeira actual | Confortável | 60.56 | 44.86 | 32.82 | 2.92 |
| Desenvolve actividade remunerada para além da advocacia | Não | 92.96 | 81.51 | 27.73 | 2.86 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Financeiro, bancário | 8.45 | 2.74 | 75.00 | 2.73 |
| Escritório trabalha com associações ou fundações | Muito frequente | 11.27 | 4.45 | 61.54 | 2.67 |

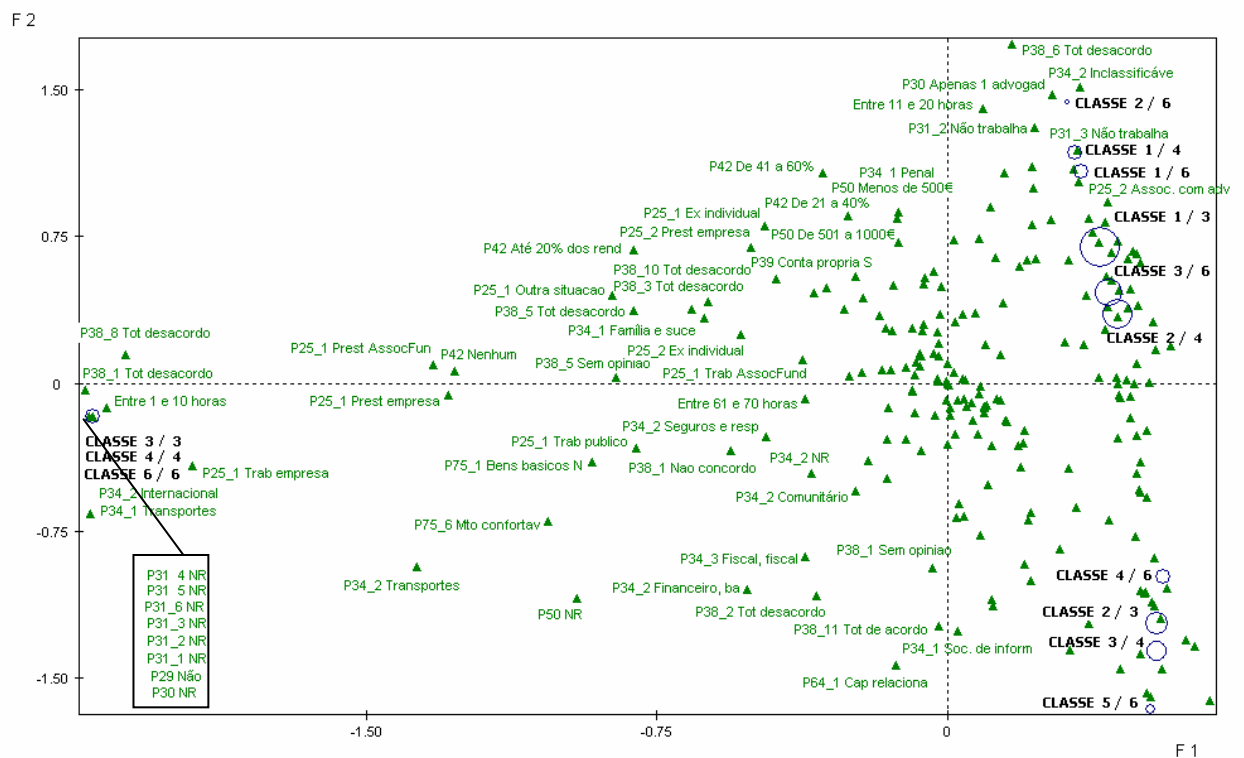
| | | | | | |
|---|---|-------|-------|-------|-------|
| Rendimento médio mensal | De 3001 a 5000€ | 14.08 | 6.51 | 52.63 | 2.54 |
| | | | | | |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Exclusivamente exercício individual | 0.00 | 5.82 | 0.00 | -2.43 |
| Situação financeira actual | Além da subsistência mas com restrições consideráveis | 30.99 | 45.21 | 16.67 | -2.66 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "A especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados" | Não concordo | 1.41 | 9.25 | 3.70 | -2.66 |
| Desenvolve actividade remunerada para além da advocacia | Sim | 7.04 | 17.81 | 9.62 | -2.71 |
| Rendimento médio mensal | Menos de 500€ | 0.00 | 6.85 | 0.00 | -2.74 |
| Modo de exercício mais importante | Colaborador de advogado individual | 1.41 | 9.59 | 3.57 | -2.75 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Penal | 2.82 | 12.67 | 5.41 | -2.94 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Não trabalha | 1.41 | 10.62 | 3.23 | -3.02 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter empresas como clientes" | Não concordo | 21.13 | 36.64 | 14.02 | -3.06 |
| Grau de concordância c/ afirmação: "É preferível ter clientes internacionais" | Não concordo | 29.58 | 45.89 | 15.67 | -3.07 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente outra actividade distinta da advocacia | 0.00 | 9.93 | 0.00 | -3.55 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente em partilha de despesas de escritório | 0.00 | 10.27 | 0.00 | -3.63 |
| Número de advogados que trabalham no escritório | 2 advogados | 0.00 | 10.27 | 0.00 | -3.63 |
| Dispõe de avenças | Sim | 12.68 | 31.16 | 9.89 | -3.92 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Penal | 1.41 | 15.75 | 2.17 | -4.18 |
| Escritório trabalha com Instituições/organismos públicos | Não trabalha | 11.27 | 30.82 | 8.89 | -4.20 |
| Escritório trabalha com associações ou fundações | Não trabalha | 5.63 | 24.32 | 5.63 | -4.46 |
| Área do Direito com que mais trabalha | Civil | 8.45 | 29.11 | 7.06 | -4.59 |
| Modo de exercício mais importante | Associação com partilha de despesas de escritório | 0.00 | 15.41 | 0.00 | -4.75 |
| Modo de exercício mais importante | Exercício individual | 0.00 | 16.44 | 0.00 | -4.95 |
| Exerce a advocacia em algum escritório ou sociedade de advogados | Não | 0.00 | 16.44 | 0.00 | -4.95 |
| Escritório trabalha com particulares | Muito frequente | 16.90 | 44.18 | 9.30 | -5.38 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Pouco frequente | 1.41 | 22.26 | 1.54 | -5.45 |
| Escritório trabalha com empresas estrangeiras | Não trabalha | 0.00 | 19.52 | 0.00 | -5.55 |
| Rendimento médio mensal | De 501 a 1000€ | 1.41 | 24.32 | 1.41 | -5.83 |
| Escritório trabalha com grandes empresas | Pouco frequente | 1.41 | 24.32 | 1.41 | -5.83 |

| | | | | | |
|---|--------------|-------|-------|------|-------|
| Número de advogados que trabalham no escritório | Entre 3 e 10 | 12.68 | 43.84 | 7.03 | -6.26 |
| Tipo de advocacia que exerce | Generalista | 12.68 | 57.88 | 5.33 | -8.96 |

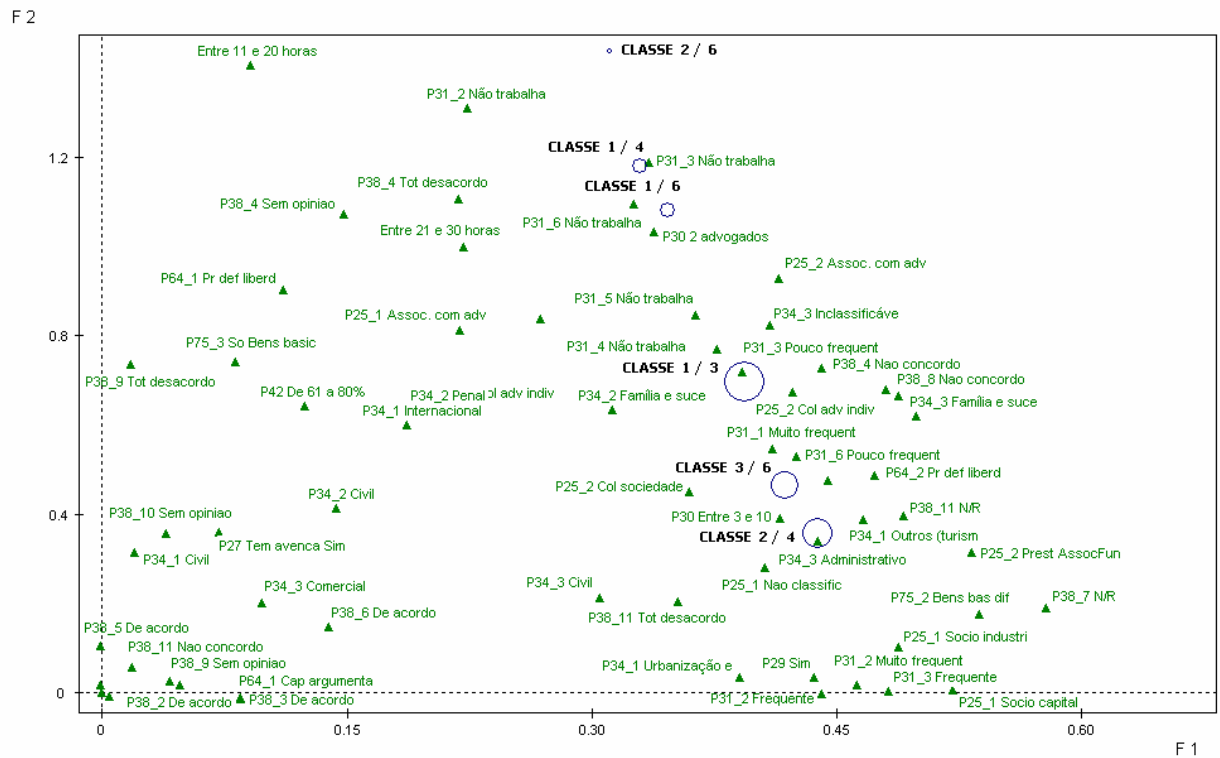
CLASSE 4 – Jovens Advogados em universos exteriores aos escritórios de advogados (Efectivo: 49 - Percentagem: 16.78)

| Variáveis | Modalidades | % da modalidade na classe | % da modalidade na amostra | % da classe na modalidade | Valor de teste |
|---|---|---------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------|
| Modo de exercício mais importante | Trabalhador por conta de outrem numa empresa | 28.57 | 5.48 | 87.50 | 6.23 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente trabalhador por conta de outrem numa empresa | 20.41 | 4.11 | 83.33 | 4.94 |
| Síntese das modalidades de exercício 2 | Mais do que uma modalidade de exercício (ou modalidade(s) de exercício, em conjugação c. outra(s) actividade(s) distinta(s) da advocacia) | 75.51 | 45.21 | 28.03 | 4.56 |
| Modo de exercício mais importante | Prestador de serviços em empresa | 18.37 | 5.14 | 60.00 | 3.67 |
| Síntese das modalidades de exercício 2 | Prioritariamente outra(s) actividade(s) distinta(s) da advocacia) | 24.49 | 9.93 | 41.38 | 3.16 |
| Área do Direito com que mais trabalha | NR | 40.82 | 22.95 | 29.85 | 2.95 |
| Síntese das modalidades de exercício 1 | Prioritariamente Prestador de Serviços em Empresa | 14.29 | 4.45 | 53.85 | 2.89 |
| Modo de exercício mais importante | Exercício individual | 30.61 | 16.44 | 31.25 | 2.58 |
| Percentagem dos rendimentos obtidos da Advocacia | Até 20% dos rendimentos totais | 16.33 | 6.51 | 42.11 | 2.50 |
| | | | | | |
| Grau de concordância c/ afirmação: "A especialização dos advogados é um factor de melhoria da qualidade dos serviços prestados" | Não concordo | 0.00 | 9.25 | 0.00 | -2.55 |
| Síntese das modalidades de exercício 2 | Exclusivamente uma modalidade de exercício | 18.37 | 46.23 | 6.67 | -4.27 |

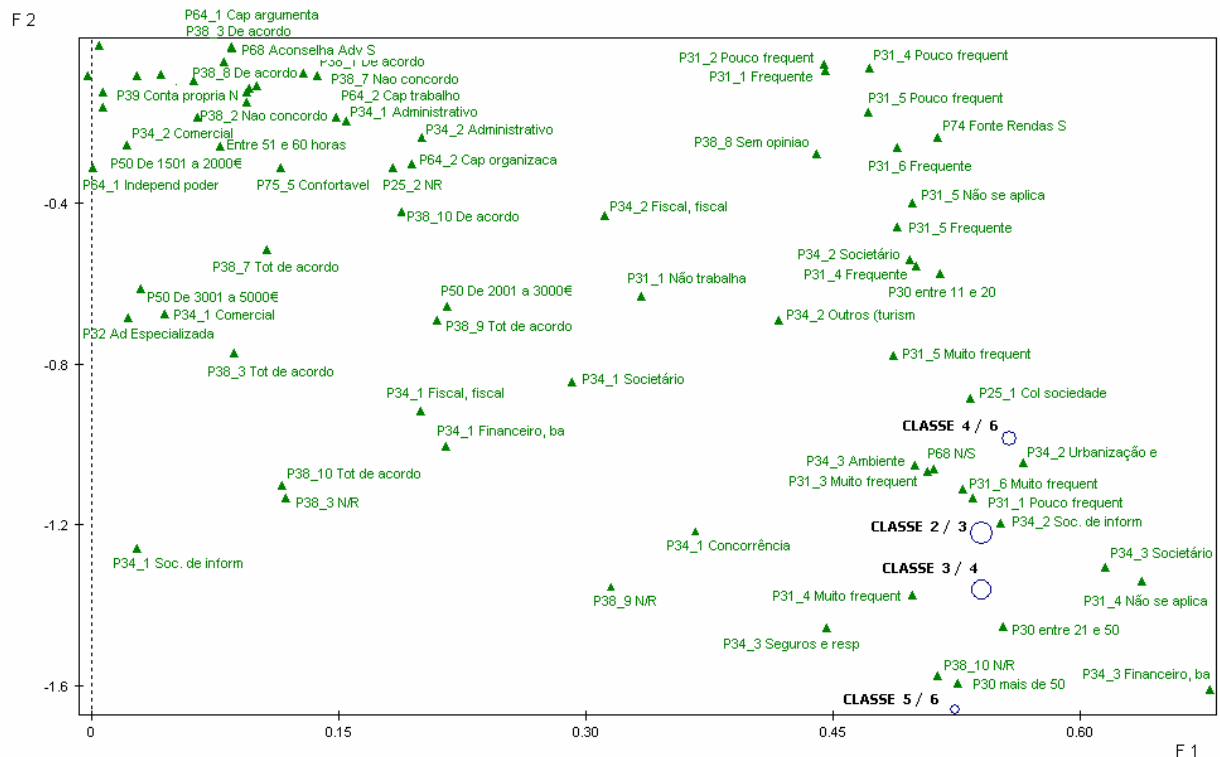
Plano factorial 1-2 com a pertença de classe relativa a 3 partições (3, 4 e 6 classes) como variável suplementar



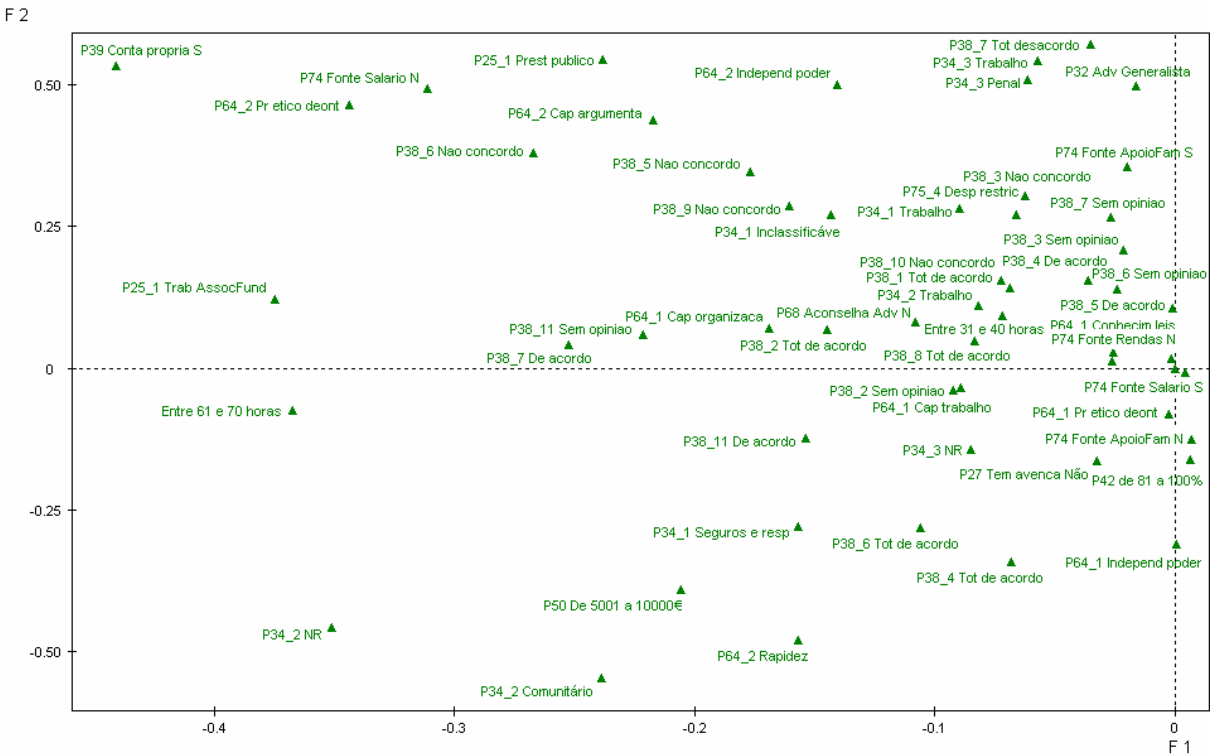
Plano factorial 1-2 com a pertença de classe relativa a 3 partições (3, 4 e 6 classes) como variável suplementar – Aproximação 1



Plano factorial 1-2 com a pertença de classe relativa a 3 partições (3, 4 e 6 classes) como variável suplementar – Aproximação 2



Plano factorial 1-2 com a pertença de classe relativa a 3 partições (3, 4 e 6 classes) como variável suplementar – Aproximação 3



Conforme já anteriormente foi referido, os resultados da AFCM foram essencialmente utilizados como input da CH, com vista a posteriormente analisarmos os perfis de inquiridos com inscrição activa na ordem. Todavia, foram analisados também os principais factores gerados pela AFCM. A título de exemplo, vamos aqui debruçarmo-nos sobre a interpretação sucinta dos 2 primeiros factores principais.

O primeiro factor principal, representado nos planos factoriais apresentados no eixo das abcissas, é responsável por cerca de 6.64% da variabilidade total dos dados, tendo um valor próprio associado de 0.247.

Na tabela seguinte, podemos analisar a oposição entre categorias que contribuem negativa e positivamente para o primeiro factor. Este factor parece registar uma oposição entre a classe 4 e as restantes, ou seja entre as características mais associadas à classe 4 (do lado negativo, isto é nos quadrantes esquerdos do plano) e as menos associadas às características do lado positivo (quadrantes da direita).

| Variável | Modalidade | Valor de Teste |
|--|------------|----------------|
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundação | P31_5 NR | -16.89 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 NR | -16.89 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 NR | -16.89 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 NR | -16.89 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 NR | -16.89 |
| P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empre | P31_2 NR | -16.89 |
| P29-Exerce a advocacia em algum escritório ou sociedade de a | P29 Não | -16.77 |

| | | |
|---|----------------------|--------|
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 NR | -16.77 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Trab empresa | -8.00 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 Ex individual | -5.36 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Prest empresa | -5.12 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | P42 Até 20% dos rend | -3.65 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Ex individual | -3.57 |
| P39-Desenvolve alguma actividade remunerada por conta próprio | P39 Conta propria S | -3.50 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 NR | -3.27 |
| P75-Como avalia a sua situação financeira actual? | P75_6 Mto confortav | -2.95 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | P42 Nenhum | -2.87 |
| P38_7-Qual o seu grau de concordância com: Os advogados que | P38_7 De acordo | -2.67 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Transportes | -2.38 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Prest AssocFun | -2.31 |
| P38_1-Qual o seu grau de concordância com: É essencial prese | P38_1 Tot desacordo | -2.23 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Internacional | -2.21 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Transportes | -2.21 |
| P48-Qual é o número de horas que trabalha efectivamente, em | Entre 1 e 10 horas | -2.17 |
| P38_8-Qual o seu grau de concordância com: A deontologia dev | P38_8 Tot desacordo | -2.12 |
| P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_10 Tot desacordo | -2.08 |
| P38_9-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_9 Nao concordo | -2.08 |
| Z O N A C E N T R A L | | |
| P38_11-Qual o seu grau de concordância com: Os escritórios c | P38_11 Tot desacordo | 2.03 |
| P38_7-Qual o seu grau de concordância com: Os advogados que | P38_7 Nao concordo | 2.20 |
| P38_6-Qual o seu grau de concordância com: A profissão de ad | P38_6 De acordo | 2.24 |
| P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empre | P31_2 Pouco frequent | 2.32 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 mais de 50 | 2.36 |
| P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização | P38_4 Nao concordo | 2.40 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Muito frequent | 2.42 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Não trabalha | 2.74 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 entre 11 e 20 | 2.92 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 entre 21 e 50 | 3.07 |
| P39-Desenvolve alguma actividade remunerada por conta próprio | P39 Conta propria N | 3.37 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | *Reponse manquante* | 3.50 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundaçõe | P31_5 Não trabalha | 3.52 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Frequente | 3.55 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 NR | 3.61 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundaçõe | P31_5 Frequente | 3.70 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Pouco frequent | 3.79 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Pouco frequent | 3.88 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 Frequente | 3.94 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Frequente | 3.97 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 Pouco frequent | 4.15 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Não trabalha | 4.29 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Frequente | 4.44 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Muito frequent | 4.92 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Muito frequent | 5.09 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Pouco frequent | 5.25 |

| | | |
|--|----------------------|-------|
| P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empre | P31_2 Muito frequent | 5.69 |
| P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empre | P31_2 Frequente | 5.93 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundaçõe | P31_5 Pouco frequent | 6.21 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 Muito frequent | 6.24 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 Entre 3 e 10 | 6.25 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Col sociedade | 6.66 |
| P29-Exerce a advocacia em algum escritório ou sociedade de a | P29 Sim | 16.77 |

O segundo factor principal, representado nos planos factoriais apresentados pelo eixo das ordenadas, é responsável por cerca de 4.59% da variabilidade total dos dados, tendo um valor próprio associado de 0.1708.

Na tabela seguinte, podemos analisar a oposição entre categorias que contribuem negativa e positivamente para o segundo factor. Este factor não parece ser importante para a classe 4, registando uma oposição entre as classes 1 (sobretudo) e 2, e as características mais associadas a essas classes (do lado positivo, isto é nos quadrantes superiores do plano), por um lado, e a classe 3 e as características que lhe estão mais associadas (do lado negativo, isto é nos quadrantes inferiores).

| Variável | Modalidade | Valor de Teste |
|--|----------------------|----------------|
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Col sociedade | -11.08 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Muito frequent | -10.69 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Muito frequent | -10.34 |
| P32-Considera que a advocacia que exerce é generalista ou es | P32 Ad Especializada | -9.95 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 Pouco frequent | -8.79 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 entre 21 e 50 | -8.08 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 mais de 50 | -7.17 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Muito frequent | -6.69 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 NR | -6.14 |
| P38_3-Qual o seu grau de concordância com: Um escritório de | P38_3 Tot de acordo | -6.07 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Comercial | -5.87 |
| P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização | P38_4 Tot de acordo | -5.76 |
| P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_10 Tot de acordo | -5.23 |
| P75-Como avalia a sua situação financeira actual? | P75_5 Confortavel | -4.81 |
| P50-Qual dos escalões corresponde ao seu rendimento médio me | P50 De 2001 a 3000€ | -4.78 |
| P38_9-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_9 Tot de acordo | -4.50 |
| P39-Desenvolve alguma actividade remunerada por conta própri | P39 Conta propria N | -4.42 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 NR | -4.25 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | *Reponse manquant* | -4.23 |
| P27-Tem actualmente alguma avença? | P27 Tem avenca Não | -4.12 |
| P38_6-Qual o seu grau de concordância com: A profissão de ad | P38_6 Tot de acordo | -3.93 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Frequente | -3.93 |
| P38_11-Qual o seu grau de concordância com: Os escritórios c | P38_11 Tot de acordo | -3.75 |
| P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_10 De acordo | -3.58 |
| P74_2-Quais são as suas principais fontes de subsistência? A | P74 Fonte ApoioFam N | -3.58 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundaçõe | P31_5 Frequente | -3.47 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 entre 11 e 20 | -3.26 |
| P34_3-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_3 NR | -3.20 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Soc. de inform | -3.11 |
| P38_1-Qual o seu grau de concordância com: É essencial prese | P38_1 Sem opiniao | -3.02 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Fiscal, fiscal | -2.95 |
| P64_1-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_1 Cap relaciona | -2.88 |

| | | |
|--|----------------------|-------|
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Financeiro, ba | -2.88 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundação | P31_5 Muito frequent | -2.87 |
| P50-Qual dos escalões corresponde ao seu rendimento médio me | P50 De 3001 a 5000€ | -2.75 |
| P64_2-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_2 Rapidez | -2.72 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Societário | -2.57 |
| P38_7-Qual o seu grau de concordância com: Os advogados que | P38_7 Tot de acordo | -2.39 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Financeiro, ba | -2.36 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundação | P31_5 Pouco frequent | -2.27 |
| P48-Qual é o número de horas que trabalha efectivamente, em | Entre 51 e 60 horas | -2.20 |
| P34_3-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_3 Fiscal, fiscal | -2.17 |
| P68-Se alguém íntimo lhe pedisse uma opinião, aconselhá-lo-i | P68 N/S | -2.13 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Frequente | -2.12 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Urbanização e | -2.10 |
| P75-Como avalia a sua situação financeira actual? | P75_6 Mto confortav | -2.01 |
| Z O N A C E N T R A L | | |
| P38_7-Qual o seu grau de concordância com: Os advogados que | P38_7 Tot desacordo | 2.02 |
| P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização | P38_4 De acordo | 2.03 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | P42 De 41 a 60% | 2.15 |
| P34_3-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_3 Penal | 2.16 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | P42 De 61 a 80% | 2.17 |
| P64_2-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_2 Cap argumenta | 2.18 |
| P64_2-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_2 Pr etico deont | 2.26 |
| P38_6-Qual o seu grau de concordância com: A profissão de ad | P38_6 De acordo | 2.37 |
| P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_10 Nao concordo | 2.42 |
| P38_1-Qual o seu grau de concordância com: É essencial prese | P38_1 Tot de acordo | 2.45 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 Prest empresa | 2.46 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 Ex individual | 2.55 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 Col adv indiv | 2.57 |
| P34_3-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_3 Trabalho | 2.64 |
| P75-Como avalia a sua situação financeira actual? | P75_3 So Bens basic | 2.83 |
| P64_2-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_2 Independ poder | 2.89 |
| P64_1-Dos seguintes atributos que definem um bom advogado, e | P64_1 Pr def liberd | 2.90 |
| P25_2-Com base na seguinte lista, indique o 2º tipo de situa | P25_2 Assoc. com adv | 2.98 |
| P42-E qual é a percentagem dos rendimentos da Advocacia nos | P42 Até 20% dos rend | 3.09 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Família e suce | 3.16 |
| P31_2-O seu escritório trabalha com: Pequenas e médias empre | P31_2 Não trabalha | 3.23 |
| P38_10-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_10 Sem opiniao | 3.33 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Civil | 3.40 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Civil | 3.43 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Col adv indiv | 3.55 |
| P74_2-Quais são as suas principais fontes de subsistência? A | P74 Fonte ApoioFam S | 3.58 |
| P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização | P38_4 Sem opiniao | 3.62 |
| P38_9-Qual o seu grau de concordância com: É preferível ter | P38_9 Nao concordo | 3.72 |
| P38_3-Qual o seu grau de concordância com: Um escritório de | P38_3 Nao concordo | 3.81 |
| P50-Qual dos escalões corresponde ao seu rendimento médio me | P50 Menos de 500€ | 3.90 |
| P38_4-Qual o seu grau de concordância com: A especialização | P38_4 Nao concordo | 3.95 |
| P34_2-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_2 Penal | 4.12 |

| | | |
|---|----------------------|------|
| P27-Tem actualmente alguma avença? | P27 Tem avenca Sim | 4.12 |
| P75-Como avalia a sua situação financeira actual? | P75_4 Desp restric | 4.19 |
| P39-Desenvolve alguma actividade remunerada por conta própria | P39 Conta propria S | 4.23 |
| P48-Qual é o número de horas que trabalha efectivamente, em | Entre 21 e 30 horas | 4.23 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 Apenas 1 advogad | 4.73 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Pouco frequent | 4.83 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 Entre 3 e 10 | 5.91 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Assoc. com adv | 5.91 |
| P30-Contando consigo, quantos advogados trabalham nesse escr | P30 2 advogados | 5.95 |
| P25_1-Com base na seguinte lista, indique o 1º tipo de situa | P25_1 Ex individual | 6.10 |
| P34_1-Com que ramos ou áreas do direito trabalha mais actual | P34_1 Penal | 6.46 |
| P50-Qual dos escalões corresponde ao seu rendimento médio me | P50 De 501 a 1000€ | 6.95 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Pouco frequent | 6.96 |
| P31_3-O seu escritório trabalha com: Grandes empresas | P31_3 Não trabalha | 6.98 |
| P31_5-O seu escritório trabalha com: Associações ou fundaçõe | P31_5 Não trabalha | 8.16 |
| P31_1-O seu escritório trabalha com: Particulares | P31_1 Muito frequent | 8.29 |
| P31_4-O seu escritório trabalha com: Instituições/organismos | P31_4 Não trabalha | 8.76 |
| P31_6-O seu escritório trabalha com: Empresas estrangeiras | P31_6 Não trabalha | 9.18 |
| P32-Considera que a advocacia que exerce é generalista ou es | P32 Adv Generalista | 9.95 |

Anexo do Capítulo VIII

Anexo do Capítulo VIII

Quadro 1 – Maiores motivos de preocupação numa situação de desemprego, por classe de situação profissional (duas opções de resposta)

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--|--|------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Maiores motivos de preocupação em situação de desemprego | A falta de dinheiro para garantir a subsistência | Freq | 45 | 97 | 59 | 43 | 244 |
| | | % | 84.9% | 83.6% | 83.1% | 87.8% | 84.4% |
| | Não ter nada para fazer | Freq | 22 | 40 | 28 | 17 | 107 |
| | | % | 41.5% | 34.5% | 39.4% | 34.7% | 37.0% |
| | As pressões e os comentários da família | Freq | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | % | 1.9% | .0% | .0% | .0% | .3% |
| | Pressões e comentários de amigos e colegas | Freq | 0 | 3 | 2 | 2 | 7 |
| | | % | .0% | 2.6% | 2.8% | 4.1% | 2.4% |
| | Reduzir drasticamente consumos a que se está habituado | Freq | 6 | 13 | 16 | 6 | 41 |
| | | % | 11.3% | 11.2% | 22.5% | 12.2% | 14.2% |
| | O sentir-se inútil | Freq | 32 | 78 | 37 | 29 | 176 |
| | | % | 60.4% | 67.2% | 52.1% | 59.2% | 60.9% |

Quadro 2 – Duração da jornada de trabalho, por classe de situação profissional.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|--------------------------------|---------------------|------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Duração da jornada de trabalho | Entre 61 e 70 horas | Freq | 1 | 3 | 3 | 3 | 10 |
| | | % | 1.9% | 2.5% | 4.2% | 6.1% | 3.4% |
| | Entre 51 e 60 horas | Freq | 6 | 25 | 19 | 8 | 58 |
| | | % | 11.3% | 21.0% | 26.8% | 16.3% | 19.9% |
| | Entre 41 e 50 horas | Freq | 18 | 54 | 31 | 20 | 123 |
| | | % | 34.0% | 45.4% | 43.7% | 40.8% | 42.1% |
| | Entre 31 e 40 horas | Freq | 17 | 32 | 17 | 16 | 82 |
| | | % | 32.1% | 26.9% | 23.9% | 32.7% | 28.1% |
| | Entre 21 e 30 horas | Freq | 10 | 5 | 1 | 1 | 17 |
| | | % | 18.9% | 4.2% | 1.4% | 2.0% | 5.8% |
| | Entre 11 e 20 horas | Freq | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | % | 1.9% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.3% |
| | Entre 1 e 10 horas | Freq | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | % | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 2.0% | 0.3% |
| | Total | Freq | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Anexo do Capítulo IX

Anexo do Capítulo IX

Quadro 1 – Grau de concordância com a afirmação: “O meu trabalho é interessante”, por classe de situação profissional.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---|----------------------------|------|-------------------------|----------|----------|----------|-------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Grau de concordância com a afirmação: “O meu trabalho é interessante” | Concorda totalmente | Freq | 39 | 78 | 46 | 27 | 190 |
| | | % | 73.6% | 65.5% | 64.8% | 55.1% | 65.1% |
| | Concorda parcialmente. | Freq | 11 | 38 | 23 | 17 | 89 |
| | | % | 20.8% | 31.9% | 32.4% | 34.7% | 30.5% |
| | Não concorda nem discorda. | Freq | 0 | 3 | 2 | 3 | 8 |
| | | % | 0.0% | 2.5% | 2.8% | 6.1% | 2.7% |
| | Discorda parcialmente | Freq | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | % | 1.9% | 0.0% | 0.0% | 2.0% | 0.7% |
| | Discorda totalmente | Freq | 2 | 0 | 0 | 1 | 3 |
| | | % | 3.8% | 0.0% | 0.0% | 2.0% | 1.0% |
| Total | Freq | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 | |
| | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | |

Quadro 2 – Tempo que gostaria de ocupar no futuro com o trabalho remunerado, face ao que ocupa actualmente, por classe de situação profissional.

| | | | Situações profissionais | | | | |
|---|-------------------------|----------|-------------------------|----------|----------|----------|--------|
| | | | Classe 1 | Classe 2 | Classe 3 | Classe 4 | Total |
| Tempo que gostaria de ocupar no futuro com o trabalho remunerado | Muito mais tempo | Freq Abs | 6 | 11 | 2 | 7 | 26 |
| | | % Coluna | 11.3% | 9.2% | 2.8% | 14.3% | 8.9% |
| | Um pouco mais tempo | Freq Abs | 17 | 18 | 4 | 7 | 46 |
| | | % Coluna | 32.1% | 15.1% | 5.6% | 14.3% | 15.8% |
| | O mesmo tempo que agora | Freq Abs | 23 | 54 | 22 | 18 | 117 |
| | | % Coluna | 43.4% | 45.4% | 31.0% | 36.7% | 40.1% |
| | Um pouco menos de tempo | Freq Abs | 5 | 33 | 36 | 15 | 89 |
| | | % Coluna | 9.4% | 27.7% | 50.7% | 30.6% | 30.5% |
| | Muito menos tempo | Freq Abs | 2 | 3 | 7 | 2 | 14 |
| | | % Coluna | 3.8% | 2.5% | 9.9% | 4.1% | 4.8% |
| | Total | Freq Abs | 53 | 119 | 71 | 49 | 292 |
| | | % Coluna | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Bibliografia

Bibliografia Geral

- ABBOTT, A. (1988), *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labour*, Chicago, University of Chicago Press.
- ACCARDO, A. (1983), *Initiation à la sociologie de l'illusionisme social*, Bordéus, Le Mascaret.
- ALMEIDA J. Ferreira de et al. (2003), *Diversidade na Universidade: Um Inquérito aos Estudantes de Licenciatura*, Celta, Oeiras.
- ALMEIDA J. Ferreira de; COSTA A. Firmino da; MACHADO, F.L. (1994), “Recomposição social e novos protagonismos”, in *Portugal: 20 anos de Democracia*, A. Reis (org.), Lisboa, Círculo de Leitores, pp. 307-330.
- ALMEIDA M. Vale de (1995), *Senhores de Si. Uma Interpretação Antropológica da Masculinidade*, Lisboa, Fim de Século.
- ALMEIDA, A. N. (2003), “Família, conjugalidade e procriação: valores e papéis”, in *Valores Sociais: Mudanças e Contrastes em Portugal e na Europa*, J. Vala; M. V. Cabral e A. Ramos (orgs.), Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, pp. 47-86.
- ALMEIDA, A. N. et al. (1998), “Relações familiares, mudança e diversidade”, in *Portugal, Que Modernidade?*, J. M. Viegas e A. F. da Costa (eds.), Oeiras. Celta, pp. 45-78.
- ALVES, M. G. (2003), *A Inserção Profissional de Diplomados do Ensino Superior Numa Perspectiva Educativa: o Caso da Faculdade de Ciências e Tecnologia*, Tese de Doutoramento, Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa.
- ALVES, M. G. (2004), “Os Diplomados do ensino superior: diferenciação sexual nos processos de inserção profissional”, *Sociologia*, Vol.14.
- ALVES, N. (1998), “Escola e trabalho: atitudes, projectos e trajectórias”, in *Jovens Portugueses de Hoje: Resultados do Inquérito de 1997*, M. Villaverde Cabral e J. Machado Pais, Oeiras, Celta, pp. 53-134.
- ALVES, N. (2000), *Trajectórias Académicas e de Inserção Profissional dos Licenciados pela Universidade de Lisboa 1994-1998*, Lisboa, Universidade de Lisboa.
- AMÂNCIO, L. (2003), “O Género no discurso das ciências sociais”, *Análise Social*, nº 168, pp. 687-714.
- ARVEY, R. D., HARPAZ, I. e LIAO, H. (2004), “Work centrality and post-award work behaviour of lottery winners”, *The Journal of Psychology*, vol.138, n.º5, pp. 404-420.
- ASHTON, D. N. e Field, D. (1976), *Young Workers: From School to Work*, Londres, Hutchinson.
- BADINTER, E. (1981), *The Myth of Motherhood: an Historical View of the Maternal Instinct*,

Londres, Souvenir Press.

- BALAZS, G. e FAGUER, J.-P. (1979), “Jeunes à tout faire et petit patronat en déclin”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, nº28, pp. 49-55.
- BAPTISTA, L. V. (2005), “Territórios lúdicos (e o que torna lúdico um território): ensaiando um ponto de partida”, *Fórum Sociológico*, nº13/14 (2ª Série), pp. 47-58.
- BARBER, B. (1965), “Some problems in the sociology of the professions”, in *The Professions in America*, K. S. Lynn (org.), Boston, Houghton Mifflin Company.
- BATISTA M. L. (1996), *Os Diplomados do Ensino Superior e o Emprego – a Problemática da Inserção na Vida Activa*, Lisboa, Departamento de Programação e Gestão Financeira/Ministério da Educação.
- BAUDELOT, C. e GOLLAC, M. (2003), *Travailler pour être heureux. Le Bonheur et le travail en France*, Paris, Fayard.
- BAUDRILLARD, J. (1970), *A Sociedade de Consumo*, Lisboa, Edições 70.
- BAUDRILLARD, J. (1972), *Para uma Economia Política do Signo*, Edições 70, Lisboa.
- BAUDRILLARD, J. (1975), *The Mirror of Production*, Nova Iorque, Telos Press.
- BAUMAN, Z. (1993), *Postmodern Ethics*, Oxford, Blackwell Publishers.
- BAUMAN, Z. (2004), *Liquid Modernity*, Cambridge, Polity.
- BECK, U. (2000[1994]), “A Reinvenção da política. Rumo a uma teoria da modernização reflexiva” in U. Beck, A. Giddens e S. Lash, *Modernização Reflexiva. Política, Tradição e Estética no Mundo Moderno*, Oeiras, Celta, pp. 1-51.
- BECK, U. (2000[1999]), *The Brave New World of Work*, Cambridge, Polity.
- BECKER H., GEER, B., HUGHES, E. e STRAUSS, A. (1970), *Boys in White: Student Culture in Medical School*, Chicago, University of Chicago Press.
- BENJAMIN, J. (1988), *The Bonds of Love, Psychoanalysis, Feminism and the Problem of Domination*, Nova Iorque, Pantheon Books.
- BERÉT, P. (1992), “Mobilité, investissement et projet: quelques réflexions théoriques”, in Laurence Coutrot e Claude Dubar, *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation Française, 1992, pp. 344-358.
- BERGER, P. e LUKMANN, T. (1966), *The Social Construction of Reality*, Londres, Allen Lane.
- BERTAUX, D. (1978), *Destinos Pessoais e Estruturas de Classe*, Lisboa, Moraes Editores.
- BLAUNER, R. (1964), *Alienation and Freedom: The Factory Worker and his Industry*, Chicago, University of Chicago Press.
- BLUMER, H. (1969), *Symbolic Interaction: Perspective and Method*, Berkeley, University of California Press.
- BOLTANSKI, L. (1982), *Les Cadres: la formation d'un groupe social*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOLTANSKI, L. (2001), “A Moral da rede? Críticas e justificações nas evoluções recentes do capitalismo”, *Forum Sociológico*, nº 5/6 (2ª Série), pp.13-35.
- BOLTANSKI, L. e Chiapello, È. (1999), *Le Nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI, L. e Thévenot, L. (1991), *De la Justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BORGES, G. C. e PIRES, M. L. (1998), “Escola, trabalho e emprego”, in *Gerações e Valores*

- na *Sociedade Portuguesa Contemporânea*, J. Machado Pais (coords.), Lisboa, ICS/SEJ, pp. 247-318.
- BOURDIEU, P. (1975), "La Spécificité du champ scientifique et les conditions sociales du progrès de la raison", *Sociologie et sociétés*, vol. 7, n°1, pp. 912-118.
- BOURDIEU, P. e SAYAD, A. (1964), *Le déracinement. La crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, P. (1975), "La spécificité du champ scientifique et les conditions sociales du progrès de la raison", *Sociologies et Sociétés*, vol. 7, n°1, pp. 91-118.
- BOURDIEU, P. (1978), "Classement, déclassement, reclassement", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°24, pp. 2-22.
- BOURDIEU, P. (1980), *Le Sens pratique*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, P. (1982), *Ce que parler veut dire*, Paris, Fayard.
- BOURDIEU, P. (1987), "What makes a social class ? On the theoretical and practical existence of groups", *Berkeley Journal of Sociology*, vol. 32, n. ° 1, pp. 1-18.
- BOURDIEU, P. (1989[1984]), *O Poder Simbólico*, Lisboa, Difel.
- BOURDIEU, P. (1989b), *La Noblesse d'État. Grandes Écoles et esprit de corps*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, P. (1991), "Le Champ littéraire", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 89, pp. 3-46.
- BOURDIEU, P. (1992), *Les Règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil.
- BOURDIEU, P. (1993), "Esprits d'Etat – Genèse et structure du champ bureaucratique", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n.º96/97, pp. 49-62.
- BOURDIEU, P. (1996), "La Double vérité du travail", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 114, pp. 89-90.
- BOURDIEU, P. (1997), *Razões práticas*, Oeiras, Celta.
- BOURDIEU, P. (1997[1994]), "Espaço social e espaço simbólico", in *Razões Práticas. Sobre a Teoria da Acção*, Celta, Oeiras, pp.1-14.
- BOURDIEU, P. (1998[1997]), "O Ser social. O tempo e o sentido da existência", in P. Bourdieu, *Meditações Pascalianas*, Oeiras, Celta, 185-220.
- BOURDIEU, P. (1998[1997]), *Meditações Pascalianas*, Oeiras, Celta.
- BOURDIEU, P. (1999), *A Dominação Masculina*, Lisboa, Celta.
- BOURDIEU, P. (2003[1984]a), "Algumas propriedades dos campos", in *Questões de Sociologia*, Lisboa, Fim de Século, pp.119-126.
- BOURDIEU, P. (2003[1984]b), "A 'juventude' é só uma palavra", in *Questões de Sociologia*, Lisboa, Fim de Século, pp. 151-162.
- BOURDIEU, P. (2004[2001]), *Para uma Sociologia da Ciência*, Lisboa, Edições 70.
- BOURDIEU, P. e PASSERON, J. C. (1970), *La Reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, P., CHAMBOREDON, J.-C., e PASSERON, J.-C. (1968), *Le Métier de sociologue*, Paris, Mouton-Bordas.
- BOURDIEU, P., DARBEL A., RIVET J.P., e SEIBEL C., (1963), *Travail et travailleurs en Algérie*, Paris, Mouton.

- BRANNEN J. *et al.* (eds.), *Young Europeans, Work and Family: Futures in Transition*, Londres, Routledge.
- BRANNEN, J. e SMITHSON, J. (1998), “Conciliação entre o trabalho e os filhos: perspectivas de futuro para jovens de cinco países”, *Sociologia. Problemas e Práticas*, nº 27, pp. 11-25.
- BRANNEN, J. e NILSEN, A. (2002), “Young people’s perspectives on the future”, in *Young Europeans, Work and Family: Futures in Transition*, J. Brannen *et al.* (eds.), Londres e Nova Iorque, Routledge, pp. 48-68.
- BUCHER R. e STRAUSS A. (1961), “Professions in process”, *American Journal of Sociology*, n.º 66, pp. 325-334.
- BUCHMANN, M. (1989), *The Script of Life in Modern Society. Entry into Adulthood in a Changing World*, Chicago, The University of Chicago Press.
- BURKITT, I. (1991), *Social Selves: Theories of the Social Formation of Personality*, Londres, Sage.
- CABRAL M. Villaverde.; VALA, J. e FREIRE, J. (Org.) (2000), *Trabalho e Cidadania*, Lisboa, ICS/ISSP.
- CABRAL, J. PINA (2003), *O Homem na Família: Cinco Ensaios de Antropologia*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.
- CAETANO, A. *et al.* (2003), “Valores do trabalho em Portugal e na União Europeia”, in *Valores Sociais: Mudanças e Contrastes em Portugal e na Europa*, J. Vala; M. V. Cabral e A. Ramos (Orgs.), Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, pp. 430-457.
- CAMPBELL, C. (1987), *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*, Oxford: Blackwell.
- CAMPBELL, C. (1995), “The Sociology of consumption” in D. Miller (ed.) *Acknowledging Consumption. A review of New Studies*, Londres, Routledge.
- CANÇO, D. e JOAQUIM, T. (coords.) (1994), *Portugal – Situação das Mulheres 1994*, Lisboa, Comissão para a Igualdade e para os Direitos das Mulheres,
- CARAPINHEIRO, G. (1989), *Saberes e Poderes no Hospital*, Porto, Afrontamento.
- CARAPINHEIRO, G. (1991), “Médicos e representações da medicina: humanismo e tecnicismo nas práticas hospitalares”, *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º9, pp. 27-41.
- CASANOVA, J. L. (2004), *Naturezas Sociais*, Oeiras, Celta.
- CASTEL, R. (1995), *Les Métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.
- CASTELLS, M. (1998), *La Société en réseaux*, Paris, Fayard.
- CHANEY, D. (1996), *Lifestyles*, Londres, Routledge.
- CHAPOULIE, J.-M. (1973), “Sur l’analyse sociologique des groupes professionnels”, *Revue Française de Sociologie*, nº XIX, pp. 86-114
- CHARLOT, B. e GLASMAN, D. (1998) (dir.), *Les Jeunes, l’insertion, l’emploi*, Paris, PUF.
- CHARON, J. (1989[1979]), *Symbolic Interactionism*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- CHAUVENET, A. (1972), “Professions hospitalières et division du travail”, *Sociologie du Travail*, Vol. 14, n.º 2, pp. 145-163.
- CHAUVENET, A. (1973), “Idéologies et status professionnels chez les médecins hospitaliers”, *Revue Française de Sociologie*, número especial, XIV.

- CHAVES, M. (1999a), *Casal Ventoso: da Gandaia ao Narcotráfico. Marginalidade Económica e Dominação Simbólica em Lisboa*, Lisboa, ICS.
- CHAVES, M. (1999b), "O Estigma como espelho: notas sobre a deterioração de uma identidade territorializada", *Fórum Sociológico*, nº1-2 (2ª série), pp. 289-319.
- CHAVES, M. (2000), "Dar à fuga: sujeito e comunidade num contexto de narcotráfico", *Análise Social*, nº 151, pp. 893-932.
- CHOMBART de LAWE, P. H. (1970), "Hypothèses sur la genèse et le rôle des aspirations et des besoins", in *Aspirations et transformations sociales*, P. H. Chombart de Lawe (ed.), Paris, Éditions Anthropos, pp. 16-30.
- CLOT, Y. (1999), *La Fonction psychologique du travail*, Paris, PUF.
- COMMAILE, J. (1992), *Les stratégies des femmes. Travail, famille et politique*, Paris, La Découverte.
- CONNELL, R. W. (1987), *Gender and Power: Society, the Person and Sexual Politics*. Stanford, Stanford University Press.
- CONNELL, R. W. (1995), *Masculinities*, Cambridge, Polity.
- COOLEY, C. (1902), *Human Nature and the Social Order*, Nova York, Charles Scribner's Sons.
- CORNWALL, A e LINDISFARNE, N. (eds) (1994), *Dislocating Masculinities: Comparative Ethnographies*, London, Routledge.
- COSTA A. Firmino da et al. (2000), "Classes sociais na Europa", *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º34, pp. 9-46.
- COSTA, A. Firmino da (1987), "Novos contributos para velhas questões da teoria das classes sociais", *Análise Social*, n.º98, pp. 635-686.
- COSTA, A. Firmino da (1999), *Sociedade de Bairro: Dinâmicas Sociais da Identidade Cultural*, Oeiras, Celta.
- COTRIM, A. e AMOR, T. (1999), *As relações entre a educação e o emprego dos diplomados do ensino superior: situação face ao emprego*, III, Lisboa, INOFOR/Instituto para a Inovação na Formação.
- COUPPIÉ, T. e MANSUY, M. (2001), "L'insertion professionnelle des jeunes: éléments de comparaison européenne", *Journées d'Études Céreq*, 17 e 18 de Maio, marseille. Disponível na WWW:
<URL : <http://www.cereq.fr/cereq/Colloques/longitudinal/Couppie.PDF>>
- COUTROT L. e DUBAR C. (2003), *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation Française.
- COUTROUT, L. e DUBAR, C. (1992), in *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation française, 1992
- CRANNY, C. J., SMITH, P. C. e STONE, E. F. (eds.) *Job Satisfaction: How People Feel About Their Jobs and How It Affects Their Performance*, Nova Iorque, Lexington Books.
- CRUZ M. Braga da e CRUZEIRO M. E. (1995), *O Desenvolvimento do Ensino Superior em Portugal: Situação e Problemas de Acesso*, Lisboa, Ministério da Educação Dep. de Programação e Gestão Financeira.
- CRUZ M. Braga da e CRUZEIRO, M.E. et al. (1995), *O Desenvolvimento do Ensino Superior em Portugal: a PGA e os estudantes ingressados no Ensino Superior*,

Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

- D'ÉPINAY, L. (1990), *Les Suisses et le travail. Des certitudes du passé aux interrogations de l'avenir*, Lausanne, Réalités Sociales.
- D'ÉPINAY, L. (1994), "Significations et valeurs du travail, de la société industrielle à nos jours", in *Traité de sociologie du travail*, M. De Coster e F. Pichault (eds.), Bruxelles, De Boeck Université, pp. 55-82.
- DAWIS, R. V. (1992), "Person-environment fit and job satisfaction", in *Job Satisfaction: How People Feel About Their Jobs and How It Affects Their Performance*, Cranny, C. J.; Smith, P. C. e Stone, E. F. (eds.), Nova Iorque, Lexington Books, pp. 69-98.
- De COSTER, M. e PICHULT, F. (eds.) (1994), *Traité de sociologie du travail*, Bruxelles, De Boeck.
- DEBORD, G. (1991[1967]), *A Sociedade do Espectáculo*, Lisboa, Mobilis in Mobile.
- DEMAILLY, L. (1994), "Compétence et transformation des groupes professionnels", in *La Compétence : mythe, construction ou réalité ?*, F. Minet; M. Parlier e S. Witte (orgs.) Paris, L'Harmattan, pp. 71-89.
- DEMAZIÈRE, D. (1995), *La Sociologie du Chômage*, Paris, PUF.
- DERBER, C. (1982a), "Toward a new theory of professionals as workers: advanced capitalism and post-industrial labor" in C. Derber (org.), *Professionals as Workers: Mental Labor in Advanced Capitalism*, Boston, G. H. Hall and Co.
- DERBER, C. (1982b), "The Proletarianization of the professional: a review essay" in Charles Derber (org.), *Professionals as Workers: Mental Labor in Advanced Capitalism*, Boston, G. H. Hall and Co.
- DESMAREZ, P. (1986), *La Sociologie industrielle aux États-Unis*, Paris, A. Collin.
- DESROSIÈRES, A. e THÉVENOT, L. (1988), *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, La Découverte.
- DU GAY, P. (ed) (1997), *Production of Culture/Cultures of Production*, Londres, Sage Publications and Open University.
- DUBAR, C. (1991), *La Socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, A Collin.
- DUBAR, C. (2000), *La Crise des identités. L'interprétation d'une mutation*, Paris, PUF.
- DUBAR, C. (2001), "La Construction sociale de l'insertion professionnelle", *Éducation et Sociétés*, n°7, pp. 23-36.
- DUBAR, C. e SAINSAIEU, R. (1992), "Mobilités et formes de production identitaire" in Laurence Coutrot e Claude Dubar, in *Cheminements professionnels et mobilités sociales*, Paris, La Documentation française, 1992, pp. 204-236.
- DUBAR, C. e TRIPIER, P. (1998), *Sociologie des professions*, Paris, Armand Collin.
- DUMAZEDIER, J. (2000[1962]), *Lazer e Cultura Popular*, São Paulo, Editora Perspectiva.
- DUMAZEDIER, J. (1999[1974]), *Sociologia Empírica do Lazer*, São Paulo, Editora Perspectiva.
- EGRIS (2001), "Misleading trajectories: transition dilemmas of young adults in Europe", *Journal of Youth Studies*, vol. 4, n.º1, pp. 101-118.
- ENGLAND, G. W. (1991), "The Meaning of working in the USA: Recent changes", *European Work and Organizational Psychologist*, n.º1, pp. 111-124.

- ESTANQUE, E. e MENDES, J. M. (1997), *Classes e Desigualdades Sociais em Portugal: Um Estudo Comparativo*, Porto, Edições Afrontamento.
- FAGAN, C. (2001), "Time, money and the gender order: work orientations and working-time preferences in Britain", *Gender, Work and Organization*, vol.8, n.º3, pp.239-265.
- FEATHERSTONE, M. (1991), *Consumer Culture and Postmodernism*, Londres, Sage.
- FERNANDES A Teixeira (Coord.) (2001), *Estudantes do Ensino Superior no Porto: Representações e Práticas Culturais*, Edições Afrontamento, Porto.
- FERREIRA, S. D. (2000), *Licenciatura em Direito*, Braga, Associação Jurídica de Braga.
- FERREIRA, V. (1999), "Os Paradoxos da situação da mulher em Portugal", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 52/53, pp. 199-227
- FISHER, C. D. e LOCKE, E. A. (1992), "The New look in job satisfaction research and theory", in *Job Satisfaction: How People Feel About Their Jobs and How It Affects Their Performance*, Nova Iorque, Lexington Books, pp. 165-194.
- FONSECA, M. M. (2003), *Educar Herdeiros. Práticas Educativas da Classe Dominante Lisboa nas Últimas Décadas*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- FOUCAULT, M. (1984), "Le Pouvoir, comment s'exerce-t-il ? ", in *Michel Foucault. Un Parcours Philosophique*, H. Dreyfus e P. Rabinow (eds.), Paris, Gallimard, pp. 308-321.
- FREIDSON, E. (1971), *The Professions and their Prospects*, Londres, Sage.
- FREIDSON, E. (1986), *Professional Powers. A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*, Chicago, University of Chicago Press.
- FREIDSON, E. (1994), *Professionalism Reborn. Theory, Prophecy and Policy*, Cambridge, Polity.
- FREIRE, J. (2002), *Sociologia do Trabalho: uma Introdução*. Porto: Afrontamento.
- FREIRE, J. (coord.) (2000), *Atitudes face ao Emprego, Trabalho e Tempo Livre – Os Processos de Motivação para o Trabalho*, Lisboa, Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- FREYSSINET, M. (1999), "The Emergence, centrality and end of work", *Current sociology*, vol. 47, n.º2, pp. 5-20.
- GALLAND, O. (1984), *Les Jeunes*, Paris, La Découverte.
- GALLAND, O. (1985), "Formes et transformations de l'entrée dans la vie adulte", *Sociologie du Travail*, n.º 1, p. 32-52.
- GALLAND, O. (1991), *Sociologie de la jeunesse. L'entrée dans la vie*, Paris, Armand Colin.
- GALLAND, O. (1995), "Une entrée de plus en plus tardive dans la vie adulte", *Économie et Statistique*, nº 283-84 pp. 33-52.
- GALLAND, O. (2000), "L'Évolution des valeurs des Français s'explique-t-elle par le renouvellement des générations?", in *Les Valeurs des Français. Évolutions de 1980 à 2000*, P. Bréchon (dir.), Paris, Armand Colin, pp. 202-216.
- GALLAND, O. (2003), "Adolescence, post-adolescence, youth: revised interpretations", *Revue Française de Sociologie*, 44, Supplement, pp. 163-188.
- GAMBIER, D. e. VERNIERS, M. (1982), *Le marché du travail*, Paris, Économica.
- GERTH H. H. e MILLS C. Wright (1995[1953]), "The Status Sphere", in *The New Middle Classes: Life-Styles, Status Claims and Political Orientations*, A. J.

- Vidich, (Ed.), Nova Iorque, New York University Press, pp. 133-143.
- GERTH, H. H. e MILLS, C. Wright (1953), *Character and Social Structure: The Psychology of Social Institutions*, Nova Iorque, Harcourt Brace Jovanovich.
- GIDDENS, A (2000), *Dualidade da estrutura. Agência e estrutura*, Oeiras, Celta.
- GAMBIER, D. e VERNIÈRES, M. (1982), *Le Marché du travail*, Paris, Economica.
- Menger P.-M. (1997), *La Profession de comédien*, Paris, La Documentation française.
- GIDDENS, A. (1973), *The Class Structure of the Advanced Societies*, Londres, Hutchinson University Library.
- GIDDENS, A. (1984), *The Constitution of Society*, Cambridge, Polity.
- GIDDENS, A. (1989[1977]), *Capitalismo e Moderna Teoria Social*, Lisboa, Presença.
- GIDDENS, A. (1992[1990]), *As Consequências da Modernidade*, Oeiras, Celta.
- GIDDENS, A. (2000[1994]), “Viver numa sociedade pós industrial” in U. Beck, A. Giddens e S. Lash, *Modernização Reflexiva. Política, Tradição e Estética no Mundo Moderno*, Oeiras, Celta, pp. 105-164.
- GIDDENS, A. (1994[1991]), *Modernidade e Identidade Pessoal*, Oeiras, Celta.
- GIDDENS, A. e Turner, J. H. (orgs.), (1987), *Social Theory Today*, Polity.
- GIORGI, L. e MARSH, C. (1990), “The Protestant work ethic as a cultural phenomenon”, *European Journal of Social Psychology*, pp. 499-517.
- GOFFMAN, E. (1974), *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Nova Iorque, Harper Colophon Books.
- GOFFMAN, E. (1982[1963]), *Estigma. Notas Sobre a Manipulação da Identidade Deteriorada*, Rio de Janeiro, Zahar.
- GOFFMAN, E. (1993[1959]), *A Apresentação do Eu na Vida de Todos os Dias*, Lisboa, Relógio d’Água.
- GOFFMAN, E. (1999), *Os Momentos e os Seus Homens*, Lisboa, Relógio d’Água
- GOLDTHORPE, J. H. (1980), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.
- GOODE, W. J. (1969), “«Professions» and «non-professions»”, in *Professionalization*, H. M. Vollmer e D. L. Mills (orgs.), New-Jersey, Prentice-Hall.
- GOODWIN, J. e O’Connor H. (2002), “Forty Years on: Norbert Elias and the Young Worker Project”, *Working Paper n° 35*, Centre for Labour Market Studies, University of Leicester.
- GORZ, A. (1988), *Métamorphoses du travail: quête du sens. Critique de la raison économique*, Paris, Galilée.
- GOTTDIENER, M. (2000), “Approaches to consumption: classical and contemporary perspectives” in *New Forms of Consumption. Consumers, Culture and Commodification*, M. Gottdiener (ed.), Lanham. Rowman & Littlefield.
- GRÁCIO, S. (1997), *Dinâmicas da Escolarização e das Oportunidades Individuais*, Lisboa, EDUCA Formação.
- GRÁCIO, S. (1998), “Ensino privado em Portugal: contributo para uma discussão”, *Sociologia. Problemas e Práticas*, n° 27, pp. 129-153.
- GRÁCIO, S., Miranda, S. e Stoer, S. (org.) (1982), *Sociologia da Educação I - Funções da Escola e Reprodução Social*, Lisboa, Livros Horizonte.

- GREENHOUSE, C. J. (2001), "Perspectives anthropologiques sur l'américanisation du droit", *Arch. Phil. Droit*, n.º45, pp.43-59.
- GRESLE, F. (1981), "L'Indépendance professionnelle: actualité et portée du concept dans le cas français", *Revue Française de Sociologie*, Vol. 22, n.º 4, pp. 483-501.
- GUERREIRO M. Dores (1998), "Apresentação (Dossier «Jovens europeus e o futuro: emprego e vida familiar»)", *Sociologia. Problemas e Práticas*, n.º 27.
- GYARAMATI G. K. (1975), "The doctrine of the profession: basis of a power structure", *International Social Science Journal*, XXVII, n.º4.
- HALMAN, L. (1996), "Individualization and the fragmentation of work values – evidence from the European Values Study", in *Values in Western Societies*, R. de Moor (ed.), Tilburg, Tilburg University Press.
- HANNAN *et al.* (1999), *A Comparative Analysis of Transition from Education to work in Europe (CATEWE). Country Reports. France, Germany, Ireland, The Netherlands, Scotland, Portugal*, Volume 2, Working Paper n.º118, Dublin, ESRI.
- HANNERZ, U. (1969), *Soulside*, Nova Iorque, Columbia University Press.
- HARDING, S.; Phillips, D. e FOGARTY, M. (1986), *Contrasting Values in Western Europe: Unity, Diversity and Change*, Londres, MacMillan.
- HECHTER, M. (1993), "Values research in the social and behavioural sciences", in *The Origin of values*, M. Hechter; L. Nadel; R. E. Michod (Orgs.), Nova Iorque, Aldine, De Gruyter.
- HERZBERG, F. *et al.*, (1959), *The Motivation to Work*, Nova Iorque, John Wiley and Sons.
- HERZOG, A. R. (1982), "High school seniors occupational plans and values – Trends in sex differences 1976 through 1980", *Sociology of Education*, 55, pp.1-13.
- HILL, J. (1978), The psychological impact of unemployment, *New Society*, n.º19, Janeiro.
- HIRIGOYEN, M.-F. (1998), *Le Harcèlement moral, la violence perverse au quotidien*, Paris, Syros.
- HUGHES, E. (1958), *Men and Their Work*, Nova Iorque, The Free Press of Glencoe.
- HUGHES, E. (1971), *The Sociological Eye, Selected Papers*, Chicago e Nova Iorque, Aldine.
- HUGHES, E. C. (1996), *Le Regard sociologique. Essais choisis*, Paris, Éditions de L'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- INGLEHART, R. (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- ILLICH, I. (1981), *Le Travail fantôme*, Paris, Seuil.
- INGLEHART, R. (1977), *The Silent Revolution, Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton, Princeton University Press.
- INGLEHART, R. (1997), *Modernization and Post-Modernization. Value Change in 43 Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- JAHODA, M. *et al.* (1972[1933]), *Mariethal. The Sociography of an Unemployed Community*, Londres, Tavistock.
- JAHODA, M. (1982) *Employment and unemployment: a Social-Psychological Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- JANNE, H. (1970), "Remarques sur les notions de besoin et d'aspiration", in *Aspirations et transformations sociales*, P. H. Chombart de Lawe (ed.), Paris, Éditions

Antropos, pp. 35-39.

- JESUÍNO, J. C. (1993), "O Trabalho", in *Portugal, Valores Europeus, Identidade Cultural*, L. França (coord.), Lisboa, IED, pp. 75-111.
- JOBERT, A., MARRY, C. e TANGUY L. (dir.) (1995), *Éducation et travail en Grande-Bretagne, Allemagne et Italie*, Paris, Armand Colin.
- JODELET, D. (ed.) (1989), *Les Représentations sociales*, Paris, PUF.
- JOHNSON, M. K. (2001), "Change in job values during the transition to adulthood", *Work and Occupations*, n.º 28, pp.315-345.
- JOHNSON, M. K. (2002), "Social origins, adolescent experiences and work value trajectories during the transition to adulthood", *Social Forces*, vol. 80, n.º 4, pp. 1307-1341.
- JUAN, S. (1991), *Sociologie des Genres de Vie*, Paris, PUF.
- JUAN, S. (1995), *Les Formes Élémentaires de la Vie Quotidienne*, Paris, PUF.
- KARASEK, R. e THEORELL, T. (1990), *Healthy Work: Stress Productivity, and the Reconstruction of the Working Life*, Nova Iorque, Basis Books.
- KAUFMANN, J.-C. (2001), *Ego: pour une sociologie de l'individu*, Paris, Nathan.
- KELLERHALS, J. et al. (1982), *Mariages au Quotidien. Inégalités Sociales; Tensions Culturels et Organisation Familiale*, Lausanne, Ed. Pierre Marcel Favre.
- KELVIN, P. e JARRET, J. E. (1985), *Unemployment: Its Social Psychological Effects*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KOHN, M. e SHOOLER, C. (1983), *Work and Personality: An Inquiry into the Impact of Social Stratification*, Norwood, Ablex.
- KUGELBERG, C. (1998), "Imagens culturais dos jovens Suecos acerca do início da vida adulta", *Sociologia – Problemas e Práticas*, nº27, pp. 41-57.
- LACY, W., BOKEMEIER, J. e SHEPARD, J. (1983), "Job attribute preferences and work commitment of men and women in the United States", *Personnel Psychology*, 36, pp. 315-29.
- LAHIRE, B. (1998), *L'Homme pluriel. Les Ressorts de l'action*, Paris, Nathan.
- LAHIRE, B. (2002), *Portraits sociologiques. Dispositions et variations individuelles*, Paris, Nathan.
- LAHIRE, B. (dir.) (2000), *Le Travail sociologique de Pierre Bourdieu*, La Découverte, Paris.
- LANGMAN, L. (1992), "Neon cages. Shopping for subjectivity" in R. Shields (ed.) *Lifestyle Shopping. The Subject of Consumption*, Londres, Routledge.
- LARSON, S. M. (1977), *The Rise of Professionalism. A Sociological Analysis*, Berkeley, University of California Press.
- LAYDER, D. (1994), *Understanding Social Theory*, London, Sage.
- LAZARSFELD, P. (1981), *Les Chômeurs de Marienthal*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- LEPLAT, J. e CUNY, X. (1984), *Introduction à la psychologie du travail*, PUF, Paris.
- LEWIS, S. et al. (1999), *Futuros em Suspenso: Jovens Europeus Falam Acerca da Conciliação entre Trabalho e Família*, Lisboa, ISCTE.
- LEWIS, S., SMITHSON, J. e GUERREIRO M. Dores. (2002) , "Young People's Sense of Entitlement to Support for the Reconciliation of Employment and Family Life", in *Young Europeans, Work and Family Life: Futures in Transition*.

- J. Brannen *et al.* (eds), Londres, Routledge.
- LIEBOW, E. (1967), *Tally's Corner. A Study of Negro Street corner Men*, Boston, Little, Brown and Company
- LIMA M. A. Pedroso de (2003), *Grandes Famílias Grandes Empresas: Ensaio Antropológico Sobre uma Elite de Lisboa*, Lisboa, Dom Quixote.
- LINGIS, A. (1989) *Foreign Bodies*, Londres, Routledge
- LIPOVETSKY, G. (1994) *O Crepúsculo do Dever: a Ética Indolor dos Novos Tempos Democráticos*, Lisboa, Dom Quixote.
- LIST, J. (1997), "Perspectivas de emprego dos diplomados do ensino superior na Europa", *Formação Profissional – Revista Europeia*, nº10, pp. 7-16.
- LOCKE, E. A e HENNE, D. (1986), "Work motivation theories", in C. L. Cooper e I. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, pp. 1-35.
- LOCKE, E. A. (1976), "The Nature and causes of job satisfaction" in M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Chicago, Rand MacNally, pp. 1297-1349.
- LORENCE, J. e MORTIMER, J. T. (1985), "Job involvement through the life course: a panel study of three age groups", *American Sociological Review*, 50 (5), pp. 618-638.
- LOSCOCCO, K. (1989), "The instrumentally oriented factory worker, myth or reality?", *Work and Occupations*, n.º161, pp. 3-25.
- LOSCOCCO, K. A. e KALLEBERG, A. L. (1988), "Age and the meaning of work in the United States and Japan", *Social Forces*, vol. 67, nº2, 337-355.
- LOURENÇO, N. (1991), *Família Rural e Indústria. Mudança Social na Região de Leiria*, Lisboa Fragmentos.
- LUCAS, Y e DUBAR, C. (1994), *Genèse et dynamique des groupes professionnels*, Lille, Presses Universitaires de Lille.
- LUKÁCS, G. (2001[1923]), *Histoire et conscience de classe: essais de dialectique marxiste*, Paris, Éditions de Minuit.
- MACDONALD, K. M. (1995), *The Sociology of the Professions*, Londres, Sage.
- MACHADO, F. L. (2003), "Classes sociais e estudantes universitários: origens, oportunidades e orientações", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º66, pp. 45-80.
- MACHADO, F. L. *et al.* (2003), "Classes sociais e estudantes universitários: origens, oportunidades e orientações", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 66, pp. 45-80.
- MALGAIVE, G. (1995), "Compétences et ingénierie de formation, in La Compétence : mythe, construction ou réalité?", Paris, L'Harmattan, pp. 153-167.
- MANNHEIM, B. (1993), "Gender and the effects of demographics, status, and work values on work centrality", *Work and Occupations*, vol. 20, n.º1, pp.3-22.
- MARINI, M. M. (1984), "Age and sequencing norms in the transition to adulthood", *Social Forces*, vol.63, nº1, pp.229-44.
- MARINI, M. M. (1984), "The Order of events in the transition to adulthood", *Sociology of Education*, vol. 57, n.º2, pp. 63-84.
- MARINI, M. M. *et al.*, (1996), "Gender and job values", *Sociology of Education*, n.º69, pp. 49-

- MARQUES, A. P. (2004), “Mercados profissionais e (di)visões identitárias de jovens engenheiros”, *Sociologia*, Vol.14, p.165-194
- MARTINS, A. M., ARROTEIA, J. C. e GONÇALVES, M. M. (2002), *Sistemas de (des)emprego: Trajectórias de inserção*, Aveiro, Universidade de Aveiro.
- MARTUCELLI D. (1999), *Sociologies de la modernité*, Paris, Gallimard.
- MARTUCELLI, D. (2002), *Grammaire de l'individu*. Paris, Gallimard.
- MARUANI, C. (1991), “Féminisation et discrimination. Évolution de l’activité féminine en France“, *L’orientation scolaire et professionnelle*, vol.20, n.º3.
- MARUANI, C. (1992), “Le mi-temps ou la porte“, *Le Monde des débats*, n.º1, Outubro, pp.8-9.
- MAUGER, G. (1989), “La Jeunesse dans les «âges de vie»: une définition préalable”, *Temporalistes*, n.º11.
- MAURICE, M. (1972), “Propos sur la sociologie des professions”, *Sociologie du travail*, n.º2, pp. 213-225.
- MAURITTI, R. (2002), “Padrões de vida dos estudantes universitários nos processos de transição para a vida adulta”, *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º39, pp. 95-116.
- MAURITTI, R. (2003a), “Caracterização e origens sociais” in J. Ferreira de Almeida, *et al.*, *Diversidade na Universidade: Um Inquérito aos Estudantes de Licenciatura*, Celta, Oeiras, pp. 13-30.
- MAURITTI, R. (2003b), “Processos de transição para a vida adulta” in J. Ferreira de Almeida, *et al.*, *Diversidade na Universidade: Um Inquérito aos Estudantes de Licenciatura*, Celta, Oeiras, pp. 31-49.
- McCLELLAND, D. (1961), *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand.
- MEAD, G. H. (1962[1934]), *Mind, Self and Society: From the Standpoint of a Social Behaviourist*, Chicago, The University of Chicago Press.
- MEDA, D. (1999), *O Trabalho. Um Valor em Vias de Extinção*, Lisboa, Fim de Século.
- MILLS, C. Wright (1951), *White Collar. The American Middle Classes*, Nova Iorque, Oxford University Press.
- MILLS, David B. (2004), *The Sociology of Education and Work*, Oxford, Blackwell.
- MITTERAUER, M. (1992), *A History of Youth*, Oxford, Blackwell.
- MORSE, N. e WEISS, R. (1955), “The Function and meaning of work and the job”, *American Sociological Review*, n.º20, Abril, pp. 191-198.
- MOUNIER, P. (2001), *Pierre Bourdieu, une introduction*, Paris, La Découverte.
- MOW – International Research Team (1987), “Gender and the effects of demographics status and work values on work centrality”, *Work and Occupations*, n.º20, pp. 3-22.
- NICOLE-DRANCOURT, C. (1990), *Le Labyrinthe de l’insertion*, Paris, La Documentation Française.
- NICOLE-DRANCOURT, C. e ROULLEAU-BERGER, L. (1995), *L’insertion sociale des jeunes en France*, Paris, PUF.
- NICOLE-DRANCOURT, C. e ROULLEAU-BERGER, L. (2001), *Les Jeunes et le travail: 1950-2000*, Paris, PUF.

- NILSEN, A. (1998), “Jovens para sempre? Uma perspectiva centrada nos trajectos de vida”, *Sociologia – Problemas e Práticas*, n.º27, pp. 59-78.
- NILSEN, A., GUERREIRO, M. D. e BRANNEN, J. (2002), “‘Most choices involve money’. Different pathways to adulthood” in *Young Europeans, Work and Family: Futures in Transition*, J. Brannen, S. Lewis, A. Nilsen e J. Smithson (eds.), Londres, Routledge, pp. 162-184.
- NUNES A. Sedas (1979), *Sobre o Problema do Conhecimento nas Ciências Sociais*, Lisboa, GIS/ICS.
- NUNES, A. Sedas (2000), *Antologia Sociológica*, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- NUNES. A. Sedas (1977), *Questões Preliminares Sobre as Ciências Sociais*, Lisboa, Presença.
- OAKLEY, A. (1972), *Sex, Gender and Society*, Londres, Temple Smith.
- ODES (2000), *Inquérito Piloto aos Diplomados do Ensino Superior (1999) – Primeiros Resultados*, Lisboa, INFOR.
- ODES (2002), *Inquérito de Percurso aos Diplomados do Ensino Superior: Síntese de Resultados*, Lisboa, Instituto para a Inovação na Formação.
- OLIVEIRA, L. (1998), *Inserção Profissional. O Caso da Reestruturação dos Lanifícios da Covilhã*, Lisboa, Cosmos.
- OPPENHEIMER, M. (1973), “The Proletarianization of the professional”, in P. Halmos (org.) *The Sociological Review Monograph*, 20, Keele, University of Keele.
- OSORIO Y GALLARDO, A. (1956[1920]), *A Alma da Toga*, Coimbra, Coimbra Editora.
- PAIS J. Machado (1993), *Culturas Juvenis*, Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda.
- PAIS J. Machado (1998), “Da Escola ao trabalho: o que mudou nos últimos 10 anos?”, in *Jovens Portugueses de Hoje: Resultados do Inquérito de 1997*, M. Villaverde Cabral e J. Machado Pais, Celta Oeiras, pp.189-214.
- PAIS J. Machado (1998), “Grupos juvenis e modelos de comportamento em relação à escola e ao trabalho: resultados de análises factoriais”, in *Jovens Portugueses de Hoje: Resultados do Inquérito de 1997*, M. Villaverde Cabral e J. Machado Pais, Oeiras, Celta, pp.135-188.
- PAIS J. Machado (2003), “The Multiple faces of the future in the labyrinth of life”, *Journal of Youth Studies*, vol. 6, n.º2, pp. 115-126.
- PAIS, J. Machado (1994) “Percursos para a vida adulta num contexto de mudança social: o caso ilustrativo de Portugal”, in J. Machado Pais (Org.) *Jovens Europeus*, Lisboa, IPJ/ICS, pp. 15-26.
- PAIS, J. Machado (2001), *Ganchos, Tachos e Biscates: Jovens, Trabalho e Futuro*, Porto, Âmbar.
- PAIS, J. Machado (org.) (1998), *Gerações e Valores na Sociedade Portuguesa*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- PARENTE, C. (2004), “Para uma análise da gestão de competências profissionais”, *Sociologia*, n.º14, p. 299-343.
- PARKER, S. (1971), *The Future of Work and Leisure*, Londres, Mc Gibbon e Kee London.
- PARSONS, T. (1939), “The Professional and social structure”, *Social Forces*, vol. 17, n.º4, pp. 457-467.
- PAULLAY I. M. *et al.*, (1974), “Construct validation of two instruments designed to measure job involvement and work centrality”, *Journal of Applied Psychology*, vol.

- PEIXOTO, J. (1989), “Alguns Dados sobre o Ensino Superior em Portugal”, *Revista Crítica de Ciências Sociais* n.º 27/28, pp. 167-188.
- PÉMAN, M. (1993), *Personalidad, Socialización y Comunicación, el Pensamiento de George Herbert Mead*, Madrid, Prodhuñ.
- PEREIRA V. Borges (2002), *Classes Sociais e “Modalidades de Estilização da Vida” na Cidade do Porto: Classes e Culturas de Classe das Famílias Portuenses*, Tese de Doutoramento, 2 vols. Porto, Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- PRONOVOST, G. (1993), *Loisir e Société. Traité de sociologie empirique*, Québec, Presses de l’Université du Québec.
- PRONOVOST, G. (1994), “Loisir et travail”, in M. De Coster e F. Pichault (eds.), *Traité de sociologie du travail*, Bruxelles, De Boeck, pp. 83-102.
- PRONOVOST, G. (1996), *Sociologie du temps*, Bruxelles, De Boeck Université.
- PRONOVOST, G. Attias-Donfut, C. e Samuel, N. (Org.), *Temps libre et modernité: mélanges en l’honneur de Joffre Dumazedier*, Québec: Université du Québec, 1993.
- PRONOVOST, G. et al. (eds.) (1993), *Temps Libre et Modernité: Melanges en l’honneur de Joffre Dumazedier*, Québec, L’Harmattan.
- RABINOWITZ, S. (1981), “Towards a developmental model on job involvement”, *Psychological Bulletin*, n.º84, pp. 265-288.
- RABINOWITZ, S. et al. (1977), “Job scope and individual differences as predictors of job involvement: independent or interactive”, *Academy of Management Journal*, 20, pp. 273-281.
- RAMOS, A. (2000), “Centralidade do trabalho”, in *Atitudes Sociais dos Portugueses. Trabalho e Cidadania*, M.V. Cabral; J. Vala e J. Freire (coords.), Lisboa, ICS/ISSP, pp. 48-70.
- RESENDE, J. M. (2003), *O Engrandecimento de uma Profissão. Os Professores do Ensino Secundário Público no Estado Novo*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- RESENDE, J. M. (2001), “À Procura do(s) sentido(s) perdido(s)”, *Fórum Sociológico*, n.º 9/10 (2ª série), pp.31-49.
- REYNAUD, E. (1993), “Le Chômage longue durée : la théorie et l’action”, *Revue française de sociologie*, n.ºXXXIV.
- RICOUER, P. (1990), *Oneself as Another*, Chicago, University of Chicago Press.
- RIFFAULT H. (1995), “Les Européens et la valeur travail”, *Futuribles*, n.º200, pp. 25-46.
- RITZER, G. e OVADIA, S. (2000), “The process of McDonaldization is not uniform, nor are its settings, consumers, or the consumption of its goods and services” in *New Forms of Consumption. Consumers, Culture and Commodification*, Mark Gottdiener, (ed.), Lanham, Rowman & Littlefield, pp. 33-54.
- RODRIGUES, M. J. (1992), *O Sistema de Emprego em Portugal. Crise e Mutações*, Lisboa, Dom Quixote.
- RODRIGUES, M. L (1999), *Os Engenheiros em Portugal: Profissionalização e Protagonismo*, Oeiras, Celta.
- RODRIGUES, M. L. (2002[1997]), *Sociologia das Profissões*, Oeiras, Celta.
- ROJEK, C. (2000), “Mass tourism or the re-enchantment of the world? Issues and

- contradictions in the study of travel”, in *New Forms of Consumption. Consumers, Culture and Commodification*, M. Gottdiener (ed.), Lanham, Rowman & Littlefield, pp. 51-70.
- ROKEACH, M. (1973), *The Nature of Human Values*, Nova Iorque, MacMillan.
- ROSE, J. (1996), “L’Organisation de transitions professionnels entre socialisation, mobilisation et recomposition des rapports de travail et d’emploi”, *Sociologie du Travail*, XXXVIII, n.º1, pp. 63-79
- ROSE, J. (1998), *Les jeunes face à l’emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- ROTH, J. A. (1974), “Professionalism: the sociologist’s decoy”, *Sociology of Work and Occupations*, vol.1, n.º1, pp. 6-23.
- SAVATIER, J. (1966), “Qu’est ce qu’une profession libérale?”, *Revue Projet*, p. 148.
- SCHMIDT, Luísa (1990), “Jovens: família, dinheiro, autonomia”, *Análise Social*, n.º 108-109, pp. 645-673.
- SCHNAPPER D. (1994), “Travail et chômage”, in M. De Coster e F. Pichault (eds.), *Traité de sociologie du travail*, Bruxelas, De Boeck Université, pp. 127-137.
- SCHNAPPER, D. (1981), *L’Epreuve du Chômage*, Paris, Gallimard.
- SCHUTZ, A. (1967), *On Phenomenology and Social Relations*, Chicago, The University of Chicago Press.
- SCOTT, J. (1996), *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity Press.
- SCOTT, J. W. (1999), *Gender and the Politics of History*, Nova Iorque, Columbia University Press.
- SCOTT, J. W. (1999), *Gender and the Politics of History*, Nova Iorque, Columbia University Press.
- SEGURADO, M. (1999), *A Representação Social do Trabalho, do Emprego e do Lazer nos Jovens*, Tese de mestrado, Lisboa, ISCTE.
- SENNETT, R. (2001[1998]), *A Corrosão do Carácter: As Consequências Pessoais do Trabalho no Novo Capitalismo*, Lisboa, Terramar.
- SERDJÉNIAN. E. (1987), *Les femmes et l’égalité professionnelle*, Paris, INSEP Editions.
- SHANAHAN, M. J. (2000), “Pathways to adulthood in changing societies: variability and mechanisms in life course perspective”, *Annu. Rev. Sociol.*, n.º26, pp. 667-692.
- SILVA, M. C. (2003), “Por uma concepção multidimensional de classe: o contributo de Bourdieu”, *Fórum Sociológico*, nº9/10 (2ª Série), pp. 99-110.
- SILVA, M. Gomes da (1999), “Sonhos, perspectivas, realidades e frustrações”, *Revista do Conselho Distrital do Porto*, nº 16, p.71.
- SINGLY F, De (1996), *Le Soi, le couple et la famille*, Paris, Nathan.
- SINGLY F, De (2000), *Libres ensemble. L’individualisme dans la vie commune*, Paris, Nathan.
- SINGLY, F. (1987), *Fortune et Infortune de la Femme mariée. Sociologie de la vie conjugale*, Paris, PUF.
- SMELSER, N. (1992), “Culture: coherent or incoherent”, in *Theory of Culture*, R. Munch e N. Smelser (eds.), Los Angeles, University of California Press.
- SMITH, P. C.; Kendall, L. M. e Hulin, C. L. (1969), *The Measurement of Satisfaction in Work*

and Retirement, Chicago, Rand McNally.

- SMITHSON, J. Suzan, L. e Guerreiro M. D. (1998), “Percepções dos jovens sobre a insegurança no emprego e suas implicações no trabalho e na vida familiar”, *Sociologia. Problemas e Práticas*, nº 27, pp. 97-113.
- SMYTH, E. (2003), “Gender differentiation and early labour market integration across Europe”, in *School-to-work transitions in Europe: Analyses of the EU LFS 2000 AD Hoc Module*, I. Kogan e W. Muller (eds.), Mannheim, Mannheimer Zentrum fur Europäische Sozialforschung.
- SNIR, R. e HARPAZ, I. (2002), “Work-leisure relations: leisure orientation and the meaning of work”, *Journal of Leisure Research*, vol. 34, n.º2, pp. 178-203.
- SOROKIN, P. (1964), *Social and Cultural Mobility*, Nova Iorque, The Free Press.
- SOUSA, L. N. (2004), “Processos de transição ao trabalho: o caso dos diplomados em Comunicação Social”, *Sociologia*, nº 14, pp. 195-225.
- TANGUY, L. (1986), *L’Introuvable relation formation-emploi*, Paris, La Documentation française.
- TEICHLER, U. (1998), *Changing Patterns of the Higher Education System: the Experience of Three Decades*, Londres, Jessica Kigsley Publishers.
- TITMA, M. (1979), “Formation of Young people’s orientation towards work”, *Acta Sociologica*, vol. 22, n.º4, pp.345-359.
- TORRES, A. (2004), *Vida Conjugal e Trabalho: Uma Perspectiva Sociológica*, Oeiras, Celta.
- TROTTIER, C., LAFOURCE, L. e CLOUTIER, R. (1998), “Les Représentations de l’insertion professionnelle chez les diplômés de l’université”, in *Les Jeunes, l’insertion, l’emploi*, B. Charlot e D. Glasman (Dir.), Paris, PUF, pp. 307-341.
- TROTTIER, C., PERRON, C. e DIAMBOMBA, M. (1995), *Les Cheminements scolaires et l’insertion professionnelle des étudiants de l’université*, Sainte-Foy. Les Presse de l’Université Laval.
- TURNER, J. H. (1988), *A Theory of Social Interaction*, Stanford, Stanford University Press.
- URRY, J. 1990, *The tourist gaze*, Londres, Sage.
- VALA, J. (2000), “Mudanças nos valores associados ao trabalho e satisfação com o trabalho”, in *Trabalho e Cidadania*, M. Villaverde Cabral; J. Vala e J. Freire (orgs.), Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, pp. 73-95.
- VAN DIJK, T. (1998), *Ideology: A Multidisciplinary Approach*, Londres, Sage.
- VAN HOEY, (1997), “The Practice dynamics of solo and small firm lawyers”, *Law & Society Review*, vol. 31, n.º2, pp. 377-387.
- VASCONCELOS, P. (1998), “Vida familiar”, in *Gerações e Valores na Sociedade Portuguesa Contemporânea*, J. Machado Pais (coord.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, pp.321-404
- VEAL, A. J. (1993), “The Concept of lifestyle: a review”, *Leisure Studies*, n.º12, pp. 233-252.
- VEBLER, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class*, Nova Iorque, New America Library.
- VERNIÈRES, M. (coord.) (1997), *L’Insertion professionnelle. Analyses et Débats*, Paris, Economica.
- VIDICH, A. J. (Ed.) (1995), *The New Middle Classes: Life-Styles, Status Claims and Political Orientations*, Nova Iorque, New York University Press.

- VIEIRA, M.M. (1995), Transformação recente no campo do ensino superior, *Análise Social*, n.º 131-132, pp. 315-373.
- VINCENS J. (1998), “L’insertion professionnelle des jeunes, quelques réflexions théoriques”, *Formation. Emploi*, n.º 61, pp. 59-72
- VINCENS, J. (1997), “L’Insertion professionnelle des jeunes – à la recherche d’une définition conventionnelle”, *Formation-Emploi*, n.º60, pp. 21-36.
- VOYE, L. et al. (1992), *Belges, Heureux et Satisfaits. Les Valeurs des Belges dans les Années 90*, Bruxelas, De Boeck-Wesmael.
- WARNER, M. (1994), *Managing Monsters: Six Myths of our Time*, Londres, Vintage.
- WATT, H. M. (2001), “Propos liminaires sur le prestige du modèle américain”, *Arch. Phil. Droit*, n.º 45, pp. 29-36.
- WEBER, M. (1987[1922]), *Economia Y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WILENSKY, H. (1964), “The professionalization of everyone?”, *American Journal of Sociology*, n.º70, pp. 137-58.
- WOODWARD, K. (ed.) (1997), *Identity and Difference*, Londres, Sage.
- WRIGHT, E. Olin. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ZARIFIAN, P (2001), *Objectivo Competência: Por uma Nova Lógica*, São Paulo, Ed. Atlas.

Bibliografia genérica e de ciências sociais sobre a advocacia e a profissão de advogado

- ABEL, R. L. (1989), *American Lawyers*, Nova Iorque, Oxford University Press.
- APPLETON, J. (1928), *Traité de la profession d’avocat*, 2 vols, Paris, Larose e Forcel.
- ABEL, R. L. (ed.) (1997), *Lawyers: a Critical Reader*, Nova Iorque, New Press.
- ABEL, R.L. (1988), “Lawyers in the civil law world”, in *Lawyers in Society: The Civil Law World*, R. L. Abel e P. S. Lewis (eds.), Berkeley e Los Angeles, University of California Press, pp. 1-55.
- ABREU, J. (2001), “O Futuro da advocacia”, in *Advocacia: Que Fazer?*, A. Castanheira Neves (coord.), Coimbra, Minerva, pp. 176-78.
- MAGALHÃES, F. S. (2001), “Ideias soltas sobre o futuro da Advocacia”, in *Advocacia: Que Fazer?*, A. Castanheira Neves (coord.), Coimbra, Minerva.
- NEVES A. Castanheira (coord.), *Advocacia Hoje: Que Fazer?*, Coimbra, Minerva.
- ADER, H. (1999), “Differences and common elements in legal ethics in France and the United States” in *Lawyers Practice & Ideals: A Comparative View*, J. J. Barceló III, e R. C. Cramton (1999) (eds), The Hague, Kluwer Law International.
- APJA (2000), Sem título, *Boletim da Ordem dos Advogados*, n.º 19, pp. 34-35.
- ARNAUT, A. (2002), *Iniciação à Advocacia*, Coimbra, Coimbra Editora.
- ARNAUT, A. (2005), “O novo estatuto da Ordem dos Advogados”, *Boletim da Ordem dos Advogados*, n.º 37, Maio-Junho, pp. 34-38.
- ASCENÇÃO, J. (1999), “Opinião”, *Revista do Conselho Distrital do Porto*, n.º 16, p.70.
- ASSOCIAÇÃO DOS ADVOGADOS DE LISBOA, *Gazeta da Associação dos Advogados de*

Lisboa, 1874-1897, Lisboa, typ. de C. Augusto Rodrigues.

- AUDIT, B. (2001), "L'Américanisation du droit: introduction", *Arch. Phil. Droit*, n.º 45.
- AZZIMAN, O. (1980), *La Profession liberale au Maroc*, Rabat, Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de Rabat.
- BARCELÓ III, J. J. e CRAMTON R. C. (1999) (eds), *Lawyers Practice & Ideals: A Comparative View*, The Hague, Kluwer Law International
- BLAUSTEIN, A. P. e PORTER C. O. (1954), *The American Lawyer: A Summary of the Survey of the Legal Profession*, Chicago, University of Chicago Press.
- BOON, A. e LEVIN, J. (1999), *The Ethics and Conduct of Lawyers in England and Wales*, Oxford e Portland, Hart Publishing.
- BURRAGE, M. (1996), "From a gentlemen's to a public profession: status and politics in the history of English solicitors", *International Journal of the Legal Profession*, vol. 3, n.º1/2, pp. 45-79.
- CABRAL, J. A. (2001) Sem. título, in *Advocacia: Que Fazer?*, A. Castanheira Neves (coord.), Coimbra, Minerva, pp. 195-202.
- CAETANO, A. (Coord.) (2003), *Inquérito aos Advogados Portugueses*, Revista da Ordem dos Advogados, ano 63, Lisboa, OAP.
- CANDAL, C. (2001) "A Evolução", *Boletim da Ordem dos Advogados*, nº18, p.40
- CARLIN, J. E. (1994), *Lawyers on Their Own: The Solo Practitioner in an Urban Setting*, São Francisco, Austin & Winfield Publishers.
- CASTRO, A. V. (1902), *Da Advocacia: Estudo Histórico e Crítica*, Coimbra, Typ. França Amado.
- CLARK, D. S. (1999), "Comparing the work and organization of lawyers worldwide: the persistence of legal traditions", in *Lawyers Practice & Ideals: a Comparative View*, J. J. Barceló e R. C. Cramton (eds.), The Hague, Kluwer Law International, pp. 9-155.
- CRAMTON, R. C. (1999), "A Comparative look at ethics rules and professional ideologies in a time of change", in *Lawyers Practice & Ideals: a Comparative View*, J. J. Barceló e R. C. Cramton (eds.), The Hague, Kluwer Law International, pp. 267-274.
- CRESSON, M. (1888), *Usages et règles de la profession d'avocat*, 2 vol., Paris, Larose et Forcel.
- DELGADO, R. (2001), "As Nossas sociedades de advogados", *Boletim da Ordem dos Advogados*, nº18, p.15.
- DEZALAY, Y. (1992), *Marchands du Droit. La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du Droit*, Paris, Fayard
- DEZALAY, Y. e SUGARMAN D. (eds.) (1995), *Professional Competition and Professional Power: Lawyers, Accountants and the Social Construction of Markets*, Londres, Routledge.
- ECONOMIDES, K. (1992), "The Country lawyer: iconography, iconoclasm, and the restoration of the professional image", *Journal of Law and Society*, vol.19, n.º1, pp. 115-123.
- FLOOD, J. (1995), "The Cultures of globalization: professional restructuring for the international market", in *Professional Competition and Professional Power: Lawyers, Accountants and the Social Construction of Markets*, Y. Dezalay e D. Sugarman (eds.), Londres e Nova Iorque, Routledge, pp.139-

- FLOOD, J. (1996), "Megalawyering in the global order: the cultural, social and economic transformation of global legal practice", *International Journal of the Legal Profession*, vol. 3, n.º1/2.
- GAILLARD, E. (1999), "A Comparative look at the roles, functions, and activities of U.S. lawyers and those in major European countries", in *Lawyers Practice & Ideals: a Comparative View*, J. J. Barceló e R. C. Cramton (eds.), The Hague, Kluwer Law International, pp. 221-225.
- GARAPON, A. (1996), "La Culture juridique française au choc de la «mondialisation»", *Droit et Société*, Vol. 7, pp. 379-394.
- GARÇON, M. (1963), *O Advogado e a Moral*, Coimbra, Arménio Amado.
- GUEDES, D. V. (1999), "A Empresa e a função jurídica", *Boletim da Ordem dos Advogados*, pp.24-26.
- HALPÉRIN, J.-L. (1994), "Les Professions judiciaires et juridiques dans l'histoire contemporaine: modes d'organisation dans divers pays européens", *Droit et Société*, 26, pp.109-115.
- HALPÉRIN, J.-L. (Dir.) (1996), *Avocats et Notaires en Europe*, *Droit et Société* (nº especial), vol.19.
- HAMELIN, J. e DAMIEN, A. (1981), *Les Règles de la nouvelle profession d'avocat*, Paris, Dalloz.
- HEINZ, J. P. e LAUMANN, E. (1983), *Chicago Lawyers*, Nova Iorque, Basic Books.
- HEINZ, J. P. e LAUMANN, E. O. "The Constituencies of elite urban lawyers", *Law & Society Review*, vol. 31, n.º3, pp. 441-463.
- HURST, J. W. (1950), *The Growth of American Law. The Law Makers*, Boston, Little Brown and Company.
- JÚDICE, J. M. (2000), "Relatório sobre saídas profissionais para juristas", *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 60, pp.439-466.
- KARPIK, L. (1985), "Avocat: une nouvelle profession?", *Revue Française de Sociologie*, XXVI, pp. 571-600.
- KARPIK, L. (1989), "L'Economie de la qualité", *Revue Française de Sociologie*, XXX, pp.187-210.
- KARPIK, L. (1995), *Les Avocats. Entre l'État, le public et le marché XIIIe – XXe siècle*, Paris, Gallimard.
- LAMY, A. S. (1984), *A Ordem dos Advogados Portugueses*, Lisboa, Ordem dos Advogados.
- LAMY, A. S. (2001), *Advogados e Juizes na Literatura e na Sabedoria Popular*, 3 vols., Lisboa, Ordem dos Advogados.
- LAZEGA, E. (1992), "Analyse des réseaux d'une organisation collégiale", *Revue Française de Sociologie*, vol. 33, nº3, pp. 559-589.
- LEE, R. G. (1992), "From profession to business: The rise and rise of the City Law Firm", *Journal of Law and Society*, vol.19, n.º1, pp. 31-68.
- LEITÃO, L. M. M. (2001), "O Ensino do Direito e o acesso às profissões jurídicas", in *O Debate da Justiça. Estudos Sobre a Crise da Justiça em Portugal*, A. P. B. Homem e J. B. Gouveia (Coords.), Lisboa, Visilis Editores.
- LOPES (2001), Tavares "O Futuro da advocacia como magistratura integrante da Justiça portuguesa", in *Advocacia: Que Fazer?*, A. Castanheira Neves (coord.),

- Coimbra, Minerva, pp. 321-327.
- MAGENDIE, J.-C. (2001), "L'Américanisation du droit ou la création d'un mythe", *Arch. Phil. Droit*, 45, pp. 13-19.
- MOLLOT, M. (1842), *Règles de la profession d'avocat*, Paris, Joubert.
- NELSON, R. L. (1985), *Partners with Power. Social Transformation of the Large Law Firm*, Berkeley, University of California Press
- NELSON, R. L. (1997), "Ideology, practice, and professional autonomy: social values and client relationships in the large law firm", in *Lawyers: a Critical Reader*, R. L. Abel (ed.), Nova Iorque, New Press.
- NEVES A. J. Castanheira (2001), *Advocacia: Que Fazer?* Coimbra, Minerva.
- NOSWORTHY, E. (1995), "Ethics and large law firms", in *Legal Ethics and Legal Practice: Contemporary Issues*, S. Parker e C. Sampford (eds.), Oxford, Clarendon Press.
- OSSORIO Y GALLARDO, (1956), *A Alma da Toga*, Coimbra, Coimbra Editora.
- PATERSON, A. (1997), "Legal Ethics in Scotland", *International Journal of the Legal Profession*, vol. 4, n.º1-2, pp. 25-53.
- PATERSON, A. A. (1996), "Professionalism and the legal services market", *International Journal of the Legal Profession*, vol.3, n.º1/2.
- PEREIRA J. A. (2001), "A advocacia-hoje", in *Advocacia: Que Fazer?*, A. J. Castanheira Neves, *Advocacia: Que Fazer?* Coimbra, Minerva.
- REIMANN, M. (2001), "Droit positif et culture juridique. L'américanisation du droit européen par la réception", *Arch. Phil. Droit*, n.º45, pp.61-75.
- RIBEIRO, J. M. Coelho (1983) "O Mercado de trabalho do profissional do Direito em Portugal", *Boletim da Ordem dos Advogados*, n.º21, Dezembro.
- RICHARDSON, A. J. (1987), "Professionalization and intraprofessional competition in the Canadian accounting profession", *Work and Occupations*, (4)14.
- ROSENKRANZ, O. et al. (1995), *Etica Profesional de los Abogados*, Buenos Aires, Abedelo-Perrot.
- SANDER, R. H e WILLIAMS, E. D. (1989), "Why there are so many lawyers? Perspectives on a turbulent market", *Law & Social Inquiry*, vol.14, n.º4, pp. 431-479.
- SCHEINGOLD, S. A. (1999), "Taking Weber Seriously: Lawyers, Politics, and the Liberal State", *Law and Social Inquiry*, vol. 24, n.º4, pp. 1061-1081
- SERON, C. (1997), "The Business of practicing law: the work lives of solo and small-firm attorneys", in *Lawyers: a Critical Reader*, R. L. Abel (ed.), Nova Iorque, New Press.
- SHEINMAN, L. (1997), "Éthique juridique et déontologie", *Droit et Société*, n.º36/37, pp. 265-275.
- SHERR, A. e WEBB, J. (1989), "Law students, the external market, and socialization: do we make them turn to the city", *Journal of Law and Society*, vol.16, n.º2, pp. 225-249.
- SHERR, A. e WEBLEY, L. (1997), "Legal Ethics in England and Wales", *International Journal of the Legal Profession*, vol. 4, n.º 1-2, pp. 109-138.
- SHULTZ, U. (1997), "Legal ethics in Germany", *International Journal of the Legal Profession*, vol.4, n.º1-2, pp. 25-53.

- SOUSA, F. A. (2004) “Entrevista a Manuel Castelo Branco”, *Diário Económico*, 3 de Novembro, p.26.
- SPANGLER, E. (1986), *Lawyers for Hire*, New Haven, Yale University Press.
- THOMAS, P. (ed.) (1992), *Tomorrow's Lawyers*, Oxford, Basil Blackwell.
- ULRICH, J. H. (1902), *Elementos para o Estudo da Advocacia Portuguesa*, Coimbra, Imprensa da Universidade.
- WHELON, C. e McBARNETT, D. (1992), “Lawyers in the market: delivering legal services in Europe”, *Journal of Law and Society*, vol.19, nº1, pp.174-193.
- WICE, P. (1991), *Judges & Lawyers. The Human Side of Justice*, Nova Iorque. Harper Collins.
- ZARAGOZA (1982), *Los Abogados y la Sociedad Industrial*, Barcelona, Ediciones Península.

Bibliografia metodológica

- AAKER, D. A., KUMAR V. e DAY G.S. (1998), *Marketing Research – 6th Edition*, Nova Iorque, John Wiley & Sons.
- ALBARELLO, L., DIGNEFFE, F. e HIERNAUX, J.-P. *et al* (1997), *Práticas e Métodos de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa, Gradiva.
- BARDIN, L. (1988), *Análise de Conteúdo*, Lisboa, Edições 70.
- BERTAUX, D. (1997), *Les Récits de vie*, Paris, Nathan.
- BOCK, H.-H. e DIDAY E. (Eds) (2000), *Analysis of Symbolic Data – Exploratory Methods for Extracting Statistical information from Complex Data*, Berlim e Heidelberg, Springer-Verlag.
- DEMAZIÈRE, D. e DUBAR, C. (1997), *Analyser les entretiens biographiques – l'exemple de récits d'insertion*, Paris, Nathan.
- FOODY, W. (1996[1993]), *Como Perguntar: Teoria e Prática da Construção de Perguntas em Entrevistas e Questionários*, Oeiras, Celta.
- GHIGLIONE, R. e MATALON, B. (1992), *O Inquérito: Teoria e Prática*, Oeiras, Celta.
- GUERRA, I. C. (1996), *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo. Sentidos e Formas de Uso*, Estoril, Príncipia Editora.
- HENRY, P. e MOSCOVICI, S. (1968), “Problèmes de l'analyse de contenu” in *Langages*, II, Setembro.
- HILL, M. M. e Hill, A. (2002), *Investigação por Questionário*, Lisboa, Edições Sílabo
- JOBSON J. B. (1992a), *Applied Multivariate Data Analysis – Volume II: Categorical and Multivariate Methods*, Nova Iorque, Springer-Verlag.
- JOBSON, J. B. (1992b), *Applied Multivariate Data Analysis – Volume I: Regression and Experimental Design*, Nova Iorque, Springer-Verlag.
- KAUFMANN, J.-C. (1996), *L'Entretien compréhensif*, Paris, Nathan.
- LEBART L., MORINEAU A., Piron M. (1995), *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Paris, Dunod.
- MURTEIRA B.J.F. e BLACK G.H.J. (1983), *Estatística Descritiva*, Lisboa, McGraw-Hill.
- PIRES, A. P. (1997), “Échantillonnage et recherche qualitative: essai théorique et

méthodologique”, in *La Recherche qualitative, Enjeux Épistémologiques et Méthodologiques*, J. Poupart et al. (eds.), Montréal, Gaetan Morin, pp. 113-167.

POIRIER, J. et al. (1995), *Histórias de Vida : Teoria e Prática*, Oeiras, Celta.

POIRIER, J., CLAPPIER-VALLADON, S. e RAYBAUT, P. (1995), *Histórias de Vida : Teoria e Prática*, Oeiras, Celta.

POUPART, J. et al. (eds.), (1997), *La Recherche Qualitative, Enjeux Épistémologiques et Méthodologiques*, Montréal, Gaetan Morin.

SCHNAPPER, D. (1999), *La Compréhension sociologique: démarche de l'analyse typologique*, Paris, PUF.